

AGOSTO
2007

315

SEU JORNAL

**Jornal
dos Corretores
de Seguros**

Uma publicação mensal
do Sincor-SP

Encontro de vendas e marketing promete idéias úteis e aplicáveis

O 25º Encontro dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo - Vendas e Marketing vai acontecer entre 24 e 26 de agosto no Hotel Estância, em Barra Bonita. O presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda, diz que o evento promete desenvolver novas idéias e metas para alavancar o crescimento de qualquer corretora de seguros.

LEIA MAIS NA PÁGINA 09



Entrevista com o número 1 na vitória do Cristo

A entrevista desta edição foca Luiz Carlos Trabuco Cappi, presidente do Grupo Bradesco de Seguros e Previdência e da recém-criada Fenasaúde, da estratégia da vitória do Cristo e muito mais sobre o mercado de seguros.

LEIA MAIS NAS PÁGINAS 16 E 17

ARs ligadas a AC Sincor vão emitir certificados digitais da Receita Federal

As Autoridades de Registro (ARs) ligadas a Autoridade Certificadora (AC) Receita têm permissão para emitir certificados digitais para qualquer pessoa física e jurídica.

LEIA MAIS NA PÁGINA 13

Comissões do Sincor-SP já têm o planejamento do segundo semestre

Os coordenadores de cada comissão técnica do Sindicato já definiram o que querem para o segundo semestre. Os 27 departamentos partem do princípio de que o planejamento é o primeiro passo para cumprir qualquer tarefa.

LEIA MAIS NA PÁGINA 22

I Torneio dos Campeões realiza fase final na capital e é aprovado por todos

O I Torneio dos Campeões, que reuniu corretores de seguros de várias localidades do Estado de São Paulo transcorreu em um ambiente de alegria e confraternização. Satisfeitos, os participantes prometem voltar na próxima edição.

LEIA MAIS NA PÁGINAS 10 E 11





Seja qual for o carro, nós sempre atendemos bem o seu cliente.

Trinca ou vidro quebrado é sinônimo de dor de cabeça, se for de um carro antigo ou importado, nem se fala. Para esses casos e para qualquer outro, a Carglass é o melhor remédio. Temos o maior estoque do Brasil e profissionais altamente capacitados prontos para reparar ou trocar o vidro no menor espaço de tempo, garantindo sempre a segurança que os seus clientes merecem.

Atendimento ao Corretor: 0800 707 8757

www.carglass.com.br



CARGLASS[®]
LÍDER MUNDIAL

Vamos encarar de frente o terrorismo predatório



Alguns corretores estranharam o fato de ter usado a palavra tratoração em meu editorial no site do Sincor. Não entendo o espanto. Quando o governo abusa na apresentação de tarifas não chamamos de tarifaço? E o que pretende a Brasilveículos, em sua ambição de se tornar a número um na comercialização de automóveis, é simplesmente passar com um trator por cima dos corretores de seguros, em um verdadeiro tratoração.

Essa disposição demonstra que a companhia está preparada para qualquer coisa, a qualquer preço, para atingir seus objetivos.

É uma irresponsabilidade e loucura o que a Brasilveículos vai praticar e o mercado como um todo vai pagar um preço muito alto por tudo isso.

Vale lembrar que essa trajetória começa em 1997. Sua história, no entanto, vem de uma década antes, quando o Banco do Brasil criou a famigerada BB Corretora de Seguros e Administradora de Bens S.A. e mais três outras subsidiárias, todas voltadas para a área de seguros.

Estava lançado o embrião da Brasilveículos, fruto da associação de duas empresas tradicionais no cenário nacional: o Banco do Brasil e a Sul América Seguros. Mais tarde, o BB se tornaria o único acionista.

O modo de operar, no entanto, sempre foi o mesmo. Em seu site, o conceito está bem definido: "Essa trajetória de acerto e sucesso inclui, de forma inovadora, a comercialização de seguros por telefone e por internet, opções que vieram somar-se à grande capilaridade da rede de agências do Banco do Brasil".

Exatamente isso. Para ganhar mais clientes, a meta é explorar a base de 24 milhões de correntistas do próprio banco que, segundo a empresa, é uma rede que sabe reagir quando bem estimulada. Para isso, criou plano de incentivos aos funcionários para a venda e adicionou uma série de serviços à tradicional apólice que cobre roubo e acidentes.

Trata-se, portanto, não de uma concorrência, mas de uma guerra, na qual vale o uso de todas as armas. Exemplo: a seguradora promete oferecer a apólice com preço até 35% mais baixo.

Para nós, corretores independentes, isso é uma péssima notícia porque, além de continuar com seu modelo atual de negócios, que usa somente a

corretora do Banco do Brasil para vender os seguros, o banco tem ao todo 15 mil pontos de atendimento, incluindo quatro mil agências.

O que vem por aí pode ser classificado como "dumping"? Seja qual for o nome batizado ao procedimento, sem dúvida, ele prejudica o mercado como um todo, porque cria uma diferença fora dos padrões normais, caracterizando a concorrência predatória. Por isso, é inadiável uma reestruturação do mercado e a criação de uma fiscalização que atue olhando de frente para a lei. Sem omissões.

Visando driblar as dificuldades impostas pelas pressões financeiras, não é de hoje que a concorrência predatória instaurou-se na atividade de seguros. Só que, no caso da Brasilveículos, trata-se de terrorismo predatório.

De um lado preços irrealistas comparados com os riscos expostos e do outro o leilão na busca pelo menor preço ao cliente, repercutindo, evidentemente, na queda do rendimento da corretagem de seguros, com ampla repercussão no equilíbrio financeiro de milhares de famílias.

Evidentemente o poder de fogo que a Brasilveículos possui é enorme, além do fato de estarmos numa economia capitalista onde vence quem consegue exercer maior influência ou criar maior dependência da sociedade como um todo.

De fato o baque que os corretores vêm sofrendo é muito grande, principalmente os pequenos e médios. Esse conjunto tem que matar um leão a cada dia para manter sua sobrevivência no mercado. Pelo fato de viverem numa intensa batalha diária têm muita dificuldade de acompanhar suas atividades internas de forma mais adequada.

Mas isso vai ter um limite. Como em outras situações, no caso da Brasilveículos, o Sincor pretende defender os interesses específicos dos corretores de seguros atuando de forma ágil, abrangente e rígida.

Isso não pode continuar! É preciso haver reações. A lei tem de prevalecer. Isso tem que acabar. E acabar mesmo. 🗣️

"Não é de hoje que a concorrência predatória instaurou-se na atividade de seguros. Só que, no caso da Brasilveículos, trata-se de terrorismo predatório"

LEONCIO DE ARRUDA

DIRETORIA EXECUTIVA:**PRESIDENTE:**

LEONCIO DE ARRUDA

1º VICE-PRESIDENTE:

MÁRIO SÉRGIO DE ALMEIDA SANTOS

2º VICE-PRESIDENTE:

ALEXANDRE MILANEZ CAMILLO

1ª SECRETÁRIA:

CÁSSIA MARIA DEL PAPA

2ª SECRETÁRIO:

ADEVALDO CALEGARI

1º TESOUREIRO:

ORLANDO FILIPE DE GOUVEIA

2º TESOUREIRO:

LEILANE AP. FIGUEIREDO STRONGREN

SUPLENTES DA DIRETORIA EXECUTIVA:

ARTHUR CICONE JÚNIOR, JORGE TEIXEIRA BARBOSA, CELSO LOPES, NELMA DOMINGUES RIBEIRO PEREIRA, PLÍNIO GILBERTO SPINA, CARLOS ALBERTO ANTONIETTO, LUIZ CARLOS ALVAREZ MORALES JR.

EFETIVOS DO CONSELHO FISCAL:

JULIO CÉSAR PASQUINELLI, MAURO ANTONIO LARANJA, JÚLIO CÉSAR SALLES MURAT

SUPLENTES DO CONSELHO FISCAL:

ANTONIO CARLOS FERRAZ DE OLIVEIRA, MIGUEL A. FIORI SOBRINHO, JOSÉ GERALDO DA SILVA

DELEGADOS FENACOR:Efetivos: LEONCIO DE ARRUDA, LUIZ IOELS
Suplentes: NELSON MARTINS FONTANA, DINIZ NUNES CAETANO**SINDICATO DOS CORRETORES DE SEGUROS,
EMPRESAS CORRETORES DE SEGUROS DE SAÚDE,
DE VIDA, DE CAPITALIZAÇÃO E PREVIDÊNCIA
PRIVADA NO ESTADO DE SÃO PAULO.**

Rua Líbero Badaró, 293 - 29º andar

São Paulo - Centro

CEP.: 01009-907

Tel.: (0xx11) 3188-5000

GERÊNCIA-GERAL SINCOR-SP:

ALBANO RIBEIRO NETO

JORNAL DOS CORRETORES DE SEGUROS

É uma publicação mensal do Sincor-SP.

Circulação Nacional

Fone: (11) 3188-5052

e-mail: jcs@sincorsp.org.br

Editora Responsável:

Mariana Peres Maziero MTB 46.921/SP

e-mail: noticias@sincorsp.org.br

Telefone: (11) 3188-5052

Assessoria Editorial: DIZ Comunicações

Colaboradora: Thaís Ruco MTB 49.455/SP

Revisora: Thaís Moreira MTB 47.213/SP

Conselho Editorial: Coordenador: Francisco Celso

Latini (Tico), Leoncio de Arruda, Diniz Nunes Caetano,

Boris Ber, Alexandre M. Camillo

Publicidade: Marília Diniz: (11) 3188-5068

e-mail: jornal@sincorsp.org.br

Direção de Arte: ÔPERA Comunicação

Tiragem: 30.000 exemplares

DELEGADOS REGIONAIS:**ABCDMR**

CARLOS ALBERTO PELAIS

ARAÇATUBA

JOSÉ ANTONIO VESCHI

ARARAQUARA

JOSÉ ROBERTO PLACCO RODRIGUEZ

ASSIS

WAGNER LUIZ MARTINS

BARRETOS

ANDRÉ MENDES CAMILLO

BAURU

FERNANDO ANTÔNIO KAUFFMAN ALVAREZ

CAMPINAS

CARLOS APARECIDO CUNHA

FERNANDÓPOLIS (S. J. RIO PRETO)

MILTON LUIZ DA SILVA

FRANCA

PAULO BATISTA DE ALCANTARA

GUARULHOS

LUIZ CARLOS RUIVO

JUNDIAÍ

SIMONE CRISTINA F. MARTINS

MARÍLIA

MARCO ANTONIO MARIANO

MOGI DAS CRUZES

WILTON JOSÉ NOGUEIRA

NOVA ALTA PAULISTA

WALDIR BAESSA

OSASCO

EDUARDO MINC

PIRACICABA

CARLOS ALBERTO CAPORALI

PRESIDENTE PRUDENTE

ROBERTO BELCHIOR

RIBEIRÃO PRETO

PEDRO ANTONIO LOPES

SANTOS

FRANCISCO JOSÉ KNUDSEN

SÃO CARLOS

ANTONIO CARLOS JOÃO

SÃO JOÃO DA BOA VISTA

SILVIA HELENA RINALDI LARA

SÃO JOSÉ DO RIO PRETO

RAFAEL M. DE FREITAS CARVALHO

SOROCABA

GILSON DOMINGUES MORAIS FILHO

TAUBATÉ

FRANCISCO SERGIO CASIMIRO

VALE DO PARAÍBA

LUIZ ROBERTO PEREIRA

REGIONAL LESTE

MARCOS ABARCA

REGIONAL NORTE

CARLOS ALBERTO BATISTA DE LIMA

REGIONAL OESTE

LACIR MARCONDES DE MELO

REGIONAL SUL

FRANCISCO VIEIRA NUNES DA SILVA

MEMBROS EFETIVOS DEPARTAMENTAIS:**AUTOMÓVEL:** Diretor: MARIA APARECIDA O. BIANCHI

E GOUVEIA, CARLOS ALBERTO DA SILVA, SHEILA

MARIA DIAS BORGES MURIANA, ANTÔNIO CARLOS

DE SOUZA DIAS, CARLOS ALBERTO FAITARONE COR-

RÊA, SANDRA REGINA CARVALHO

BENEFÍCIOS: Diretor: FRANCISCO ORLANDO CHIO-

MENTO, CLOVIS KAMINSKAS JUNIOR,

WAGNER TEIXEIRA DE FREITAS, JOSÉ MARIA DE

OLIVEIRA CARDOSO, SANDRA REGINA CARVALHO

CONTRA VENDA CASADA:

Diretor: ORLANDO FILIPE DE GOUVEIA

CRÉDITO E GARANTIA: Diretor: ANDRÉ DABUS

MARCIO CHAVES, JOSÉ ANTONIO BACELLAR G.

TOURINHO, VALDIR ESCOZA MILANI, CLAUDEMIR

PINTO NASCIMENTO, JOSÉ RICARDO BIAGINI

CURSOS: Diretor: EDUARDO VIDAL PILEGGI

SADY JOSÉ VIANA SOBRINHO, CRISTINA ROSATI

PEREIRA**ÉTICA PROFISSIONAL:** Diretor: FLÁVIO

BEVILACQUA BOSISIO

ANDRÉ JULIÃO, DINORAI C. DO AMARAL, JOSÉ

VALDECYR SAONCELLA, MILTON D'AMELIO

JOVEM CORRETORE DE SEGUROS:

Diretor: PAULO JATENE BOSISIO

RAFAELA ALVAREZ MORALES, MARCO ANTONIO

DE SOUZA FILHO, ALEXANDRE MANTOVANI,

ANDRÉ LUIZ MANTOVANI, MÁRIO FREITAS DE SOUZA

JR, ERIK CLEY DE ARRUDA, CRISTIANO ALVES DE

ARRUDA, ALEX SAMI DE ARRUDA, JOSÉ LEME DE

ALMEIDA**JURÍDICO:** Diretor: JOSÉ CORDEIRO NETO

JOÃO CARLOS GOLIZIA, EDMAR ANTONIO ALVES

LEGISLAÇÃO: Diretor: NIVALDO MAZONE JR.

EDUARDO AUGUSTO B. DE ALBUQUERQUE, CLAUDIA

REGINA SACALINA CAMARGO, LUIZ FERNANDO ALVES

GONÇALVES**MARKETING:** Diretor: BORIS BER

HENRIQUE KUBALA, JOÃO ALZANI FILHO, RUTH

BEATRIZ BOHM, DIRCEU EUGENIO SPOSITO JR.

PERFIL DO CORRETORE MODERNO:

Diretor: JOSÉ CESAR CAIAFA JUNIOR

MIRIAM ALICE VARNUM, GERALDO MORAES PACHECO,

EDER DONGHIA

POLÍTICO-PARLAMENTAR: Diretor: LEOPOLDO

PEDALINI NETO, ADELAIRO FERREIRA ELOI

PROGRAMA DE READ. PADRONIZAÇÃO:

Diretor: SHIRTES PEREIRA

CARLOS RAPOZO, RICARDO DA COSTA PENNA

LABATUT, MARCOS ABARCA

RESPONSABILIDADE CIVIL GERAL:

Diretor: FELIPE MOREIRA PAES BARRETO

IVO MARCOS FALCONE, JOSÉ ALFREDO RAYMUNDO,

JOSÉ GERALDO DA SILVA, MARCO ANTÔNIO LASSALVIA

RESSEGUROS: Diretor: RENATO DA CUNHA BUENO

MARQUES, PLÍNIO MACHADO RIZZI

RISCOS PATRIMONIAIS:

Diretor: MARCOS MARCONDES

NELSON FONTANA, ORLANDO DA COSTA FILHO, MAR-

COS GALANTIER D'AGOSTINI, EDNEI VALTER BIM

RURAL: Diretor: JULIO CÉSAR SALLES MURAT

ANDRÉ LUIZ SALLES MURAT, ANTONIO CARLOS FERRAZ

DE OLIVEIRA, JOSÉ ANTÔNIO TONETTE

SAÚDE: Diretor: LUIZ IOELS

JOÃO CARLOS GOLIZIA, VERA LÚCIA BEJATTO, RON-

ALDO MONTEIRO COSTA,

SEGUROS OBRIGATÓRIOS:

Diretor: JOÃO URDIALES GONGORA

ARIOVALDO BRACCO, SERAFIM TEIXEIRA DA CUNHA,

OSVALDO GOMES VIEIRA

SOCIAL: Diretor: ALEXANDRE MILANEZ CAMILLO

LUCIA RODRIGUES SHAFER, EDUARDO FREIRE DO

PRADO, JOSÉ ALVARO ALMEIDA FONSECA,

ANTONIO JOSÉ GUAZELLI

TECNOLOGIA: Diretor: MANUEL MATOS

CLOVIS KAMINSKAS JUNIOR, ELAINE JERONIMO DE

SOUZA, FRANCISCO ORLANDO CHIOMENTO, SERAFIM

TEIXEIRA DA CUNHA FILHO

TRANSPORTES:

Diretor: RALPHO WALLACE SARUBBI

CARLOS SUPPI ZANINI, OSVALDO OHNUMA, JOÃO JOSÉ

DE PAIVA, ANIBAL DE EUGÊNIO FILHO, AILTON ALVES

DE SOUZA, LUIZ CARLOS DE ANDRADE

TRIBUTOS: Diretor: WILSON FRANCISCO BEZUTTE

JOÃO CARLOS LAUER CARVALHO, LUIS OTÁVIO BRUNO

VIDA PREVIDÊNCIA E CAPITALIZAÇÃO:

Diretor: DAVID APARECIDO DO NASCIMENTO

ALCIDES DO AMARAL FILHO, CLAUDIO PARRA, RENATO

ASSAKI KAZIHARA, WAGNER MARTINEZ FELICIANO,

FÁBIO JOSÉ CAMBOIM LIMA

CULTURA DO SEGURO - CAPITAL:

Diretor: ALEXANDER DINIZ

LUIZ CLAUDIO LEON DUARTE, JACQUES GOLDEN-

BERGER, EDUARDO DE SANTANA

CULTURA DO SEGURO - INTERIOR:

Diretor: SIDNEY GARCIA DE SOUSA

VITOR MANOEL N. RICCIARDI, VICENTE DE OLIVEIRA

TOZZO**ASSISTENTES:****PROGRAMA CULTURA DO SEGURO:****COORDENAÇÃO CAPITAL:** Alexandre Diniz

(coordenador), Luiz Cláudio Leon Duarte, Jacques

Goldemberg, Eduardo Santana

ABCDMR: Arnaldo Odlevati Jr.**MOGI DAS CRUZES:** Regis Beraldinelle Renzi**NOVA ALTA PAULISTA:** José Carlos Rosseto**REGIONAL LESTE:** Neli Coelho da Costa Figueroa**REGIONAL NORTE:** Rosa Maria de Freitas Lima**REGIONAL OESTE:** Antonio Serrano Husek**REGIONAL SUL:** Ana Paula Nunes de Oliveira**DIRETORES INTERIOR 1:** Sidney Garcia de Sousa,

Vitor Manoel N. Ricciardi, Vicente de Oliveira Tozzo

ADAMANTINA: José Carlos Rosseto**ARAÇATUBA:** Rafaela Ramires Trindade**ASSIS:** Valdecir Antonio Dias**BARRETOS:** Hélio de Oliveira Diamantino**BAURU:** Joel Alves**MARÍLIA:** Roberto Bueno Lãs Casas Brito**PRESIDENTE PRUDENTE:** Rui Pereira da Silva**S.J. RIO PRETO:** Rafael Miranda de Freitas Carvalho**DIRETORES INTERIOR 2:** Elmsen Dória da Cunha**GUARULHOS:** Umile Ritacco**SANTOS:** José Luiz Rodrigues Braz**SOROCABA:** José Basílio Chamiço**VALE DO PARAÍBA:** Dirlei Mariano de Almeida**DIRETORES INTERIOR 3:** Ricardo Ragazzi**ARARAQUARA:** Marco Alexandre Gobatto**CAMPINAS:** Carmem Barau**FRANCA:** Hildemar José da Silveira**PIRACICABA:** Gil Arquimedes Cones**RIBEIRÃO PRETO:** Vicente de Oliveira Tozzo**SÃO CARLOS:** José Antônio Zuzi**SÃO JOÃO DA BOA VISTA:** Antônio Álvares de Oliveira**SOCIAL:****ABCDMR:** Márcia Jabbur Goulart**ARAÇATUBA:** Francisco Flávio Machado**ASSIS:** Osvaldo de Souza Junior**BAURU:** Márcia Mayumi Ijuim**CAMPINAS:** Jose Luiz Vannuccini Fernandes,

Jerry Sgrignoli

FRANCA: Márcia Regina da Silva**GUARULHOS:** Cristina Ap. da Silva Santos**MARÍLIA:** Juraci Alves**MOGI DAS CRUZES:** André Luiz Lafuente**NOVA ALTA PAULISTA:** Juarez Pacheco Grion**PIRACICABA:** Celso Correa Coelho, Pedro Luiz de

Linaro

PRESIDENTE PRUDENTE: Roberto Lucas Agostinho**RIBEIRÃO PRETO:** Marina Donizete Dias**SANTOS:** Maria Inez França Cruz**SÃO CARLOS:** Erick Diógenes Siena Oliveira Mendes**SÃO JOÃO DA BOA VISTA:** Carlos Henrique Palermo**S. J. RIO PRETO:** Marlei Ap. Duarte Gonçalves**SOROCABA:** José Basílio Chamiço**REGIONAL LESTE:** Laudiceia Cardoso Paiva**REGIONAL NORTE:** Ivone dos Anjos A. Barbosa**REGIONAL OESTE:** Eduardo Minc**REGIONAL SUL:** Zélia Camargo**CONTRA VENDA CASADA:****ABCDMR:** Israel Marques**ARAÇATUBA:** Nivaldo Chaves Junior**ARARAQUARA:** Carlos Eduardo Melato**ASSIS:** Jobel Candido Venceslau Jr.**BARRETOS:** André Mendes Camillo**BAURU:** Djalmar Mencia Hatimine**CAMPINAS:** Renato Benatti**FRANCA:** Arlete Aparecida Ubiali**GUARULHOS:** Wanderley Olimpio dos Santos**JUNDIAÍ:** Marcel Aparecido Baloni**MARÍLIA:** José Henrique Gramoline Garcia**MOGI DAS CRUZES:** Sidnei Darini Tiarga**NOVA ALTA PAULISTA:** César Anderson Muniz**OURINHOS:** Claudino José Gomes Junior**PIRACICABA:** Waldimir Roberto Tremecoldi

Sincor-SP instala nova delegacia em Osasco

Os corretores de seguros desta região terão mais suporte do Sindicato através do novo endereço de atendimento

O Sincor-SP criou uma delegacia para melhor atender a região de Osasco. A área de abrangência também compreenderá os municípios de Jandira, Cotia, Barueri, Santana do Parnaíba, Itapevi, Embu e Taboão da Serra. A iniciativa vai beneficiar 283 corretores de seguros de São Paulo.

Com essa novidade, o Sindicato espera conceder um tratamento mais personalizado aos associados da região. As demandas de sugestões, reclamações e dúvidas serão recebidas pelo delegado Eduardo Minc, corretor de seguros formado em economia na Faap, que este ano completa 20 anos de mercado. Minc começou no setor como gerente de corretora. Depois de 4 anos, iniciou atuação como pessoa física e, em 1999, passou para Pessoa Jurídica, represen-



Eduardo Minc, novo delegado do Sincor-SP que vai atender aos corretores de seguros da região de Osasco

tando a Minc Administradora e Corretora de Seguros.

A princípio, a regional de Osasco não terá endereço independente. Os corretores da região serão atendidos na corretora de seguros do delegado. "A delegacia de Osasco está nascendo com endereço provisório, mas o atendimento é o mesmo prestado nas outras regionais", acredita o novo delegado. Segundo ele, os pedidos e reclamações dos associados serão encaminhados a mesma supervisão e atendimento dos outros sócios do Sindicato. A região de Osasco conta com mais 1,2 mil corretores de seguros. Logo a região ganhará uma sede exclusiva, mas os corretores de seguros e o Sindicato estão de parabéns pela iniciativa. 🌐



**ALGUMAS COISAS SÃO SÓ UMA FASE,
OUTRAS SÃO PARA A VIDA INTEIRA.**

MAPFRE. A SEGURADORA DIFERENTE.

Só uma seguradora diferente acompanha o seu cliente durante toda a vida. São mais de 80 soluções em seguros com serviços e diferenciais que foram desenvolvidos para que seus clientes mantenham suas conquistas em cada fase da vida, com diferentes opções e flexibilidade na contratação. Da próxima vez que você pensar em uma companhia de seguros, escolha uma seguradora diferente, fique com a MAPFRE.

À Susep

Crescimento dos gastos comerciais das seguradoras

Constantemente lemos na imprensa especializada do segmento de seguros notícias sobre o crescimento dos gastos comerciais das seguradoras. Inevitavelmente é aludido que esses custos englobam basicamente as comissões de corretagem.

Como os corretores de seguros em geral têm apontado para a diminuição dos percentuais médios das corretagens, acreditamos estar havendo uma distorção na classificação contábil das comissões pagas.

Assim sendo, propomos uma medida simples, que é separar no Plano de Contas das Seguradoras as comissões diretamente pagas aos corretores de seguros, calculadas sobre o prêmio puro (ou tarifário), para que a receita total paga aos corretores de cada companhia seja facilmente identificada.

Dessa forma, estaremos separando a corretagem de seguros, obrigatória por lei, das despesas comerciais inerentes às características de cada produto, que incluem as particularidades dos esforços mercadológicos e as estratégias de venda das seguradoras.

Certos de que nossas reivindicações contribuirão para a melhoria da transparência das operações de seguro e, conseqüentemente, para a constatação do que realmente ocorre no nosso mercado, solicitamos da Susep, a alteração no Plano de Contas das Seguradoras, conforme disposto acima.

A correspondência foi enviada à Susep no início do mês de julho e o Sincor-SP ainda não recebeu resposta. Basicamente comissões de corretagem.

À Rede Globo de Televisão

Sete Pecados da Rede Globo de Televisão

No capítulo do dia 28 de junho de 2007 da novela Sete Pecados foi mostrada uma cena em que o personagem Pedro, após quebrar com uma haste o carro do taxista Dante, propõe, em uma delegacia de polícia, ou seja, com a anuência do personagem delegado que o respectivo inquérito policial referente aos danos causados ao patrimônio não seja lavrado em troca do agressor proceder o pagamento da respectiva franquia do seguro.

Literalmente, neste episódio, a novela mostrou uma prática de fraude ao seguro, induzindo erroneamente a vasta população, que naquele horário perfazia a audiência da Rede Globo, a má utilização do seguro.

Os corretores de seguros buscam no dia-a-dia da profissão demonstrar aos clientes (e população em geral) a finalidade da contratação de apólice bem estruturada tecnicamente e que realmente garanta a cobertura em um momento de necessidade.

Com o mesmo propósito, o Sindicato dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo, juntamente com o Sindicato das Seguradoras do estado, mantém há mais de dois anos o Programa Cultura do Seguro "Educar PRA Proteger". Esta iniciativa já levou para cerca de 42 mil alunos do ensino médio de São Paulo palestras e ensinamentos sobre a importância do seguro como instrumento da cidadania, consumo consciente e proteção, sem nenhuma alusão comercial.

Dessa forma, o Sincor-SP envia carta a Rede Globo de Televisão, solicitando que procure abordar corretamente a finalidade do seguro, lembrando que o corretor de seguros é o profissional melhor qualificado para intermediar as respectivas operações nessa área. Assim, contamos com o apoio dessa emissora no sentido de que a população possa vir a conhecer, através desse forte meio de difusão da cultura e hábitos do povo brasileiro, a forma correta e honesta de ter e utilizar as coberturas securitárias contratadas.

Leoncio de Arruda

À Susep

Propaganda irregular do produto BB Seguro Auto

Constatamos na revista Veja, que circulou no último final de semana de julho, a propaganda de um produto de seguros absolutamente em desacordo com as regras desta autarquia.

A peça publicitária dá a idéia de que o Banco do Brasil é a seguradora responsável por assumir riscos decorrentes da comercialização do produto em referência. Naturalmente, trata-se de um órgão não habilitado a garantir qualquer tipo de cobertura securitária.

Para piorar a confusão sobre quem deveria ser o verdadeiro e único responsável pelo produto anunciado, (a BB Seguro Auto), o banco oficial do governo brasileiro, utiliza argumentos e slogans amplamente difundidos por ele próprio, passando a idéia errônea para a população de que o seguro é garantido pelo banco.

O Sincor-SP também verificou que as especificações exigidas pela Susep para divulgação de qualquer cobertura de seguros, previstas em Circular, estão colocadas de uma forma que pode confundir o leitor (em tipografia extremamente miúda, misturando-se com o fundo da página, impressas em posição diferente da leitura corrente).

Por termos a certeza de que tais propagandas, além de ferir a legislação, prejudicam o nosso mercado com um todo e devem ser energeticamente combatidas, o Sindicato solicita imediatas providências por parte da Susep para que a Brasil Veículos Cia. de Seguros seja notificada e intimada a fazer a publicidade de seus produtos de acordo com as normas vigentes.

Ao Conar

Publicidade enganosa também no Conar

Este assunto foi levado pelo Sindicato também ao Conselho Nacional de Auto-Regulamentação Publicitária – CONAR.

O Banco do Brasil S/A, sociedade anônima aberta, de economia mista, organizado sob forma jurídica de banco múltiplo com participação em diversos ramos de serviços financeiros, dentre eles os relacionados a seguros, que 'atendem', principalmente saúde, capitalização, previdência privada e veículos.

O Banco do Brasil incorre, ainda, práticas de abuso do poder econômico e concorrência desleal, em confronto com o artigo 20 da Lei 8.8884/94, que diz:

“Constituem infração da ordem econômica, independentemente de culpa, os atos sob qualquer forma manifestados, que tenham por objeto ou possam produzir os seguintes efeitos, ainda que não sejam alcançados”

I – limitar, falsear ou de qualquer forma prejudicar a livre concorrência ou a livre iniciativa;

II – exercer de forma abusiva posição dominante.

É de conhecimento do Sincor-SP, assim como de todo o mercado, que o exercício de operação securitária, como é o caso do Banco do Brasil S/A, sem autorização dos órgãos competentes é vedado através do Decreto Lei no 73/66, artigo 113, que:

“As pessoas físicas e jurídicas que realizarem operações de seguro, cosseguro ou resseguro sem a devida autorização, no país ou no exterior, ficam sujeitas a pena de multa igual ao valor da importância segurada ou ressegurada”.

Desta forma, o Sincor-SP solicita ao Conar que providencie a imediata paralisação de tal propaganda, com as penalidades cabíveis para o bom andamento do mercado de seguros. 📧

Leoncio de Arruda

Unisincor entrega diplomas de habilitação e homenageia alunos

Os eventos ressaltaram a dedicação dos novos profissionais de Vida e Previdência

A Unisincor acaba de formar mais duas turmas – uma em São Paulo e outra em Santo André - e os eventos que marcaram a entrega dos diplomas aconteceram nos dias 12 e 24 de julho, respectivamente. Ao todo, são 80 novos corretores de seguros especializados em Vida, Previdência e Capitalização, com novas perspectivas para o mercado.

“Fazer esse curso me abriu novas perspectivas, pelo conhecimento adquirido. Estou satisfeita”, afirma Ângela Favorin da Cunha, nova corretora habilitada em seguros, formanda da turma paulista. De acordo com ela, a localização da Anhembi Morumbi merece o principal elogio.

As cerimônias

“A entrega dos diplomas foi organizada como agradecimento aos alunos pelo comprometimento com a profissão de corretor de seguros”, diz Eduardo Pileggi, diretor da Unisincor. “Na verdade,



Os 80 novos corretores especializados em Vida, Previdência e Capitalização têm novas perspectivas para o mercado. Em destaque, formandos do ABC.

nós comemoramos a grande dedicação dos novos profissionais”, conclui.

Durante as cerimônias, os três primeiros alunos de cada turma foram especialmente homenageados. Os critérios de avaliação levaram em conta notas, participação e comprometimento. “Foi muito bom fazer o curso. Meu propósito era ser corretor de seguros, então eu tinha que me dedicar ao máximo”, afirma Paulo Henrique Marcondes corretor de seguros que se destacou na turma da Anhembi Morumbi.

Novas turmas

Estão abertas as inscrições para as novas turmas para o curso de Habilitação de Corretores Seguros de Vida, Previdência Complementar e Capitalização, na região sul da cidade, no colégio Madre Cabrini, Vila Mariana. Mais informações no site do Sincor: www.sincorsp.org.br.

Ranking de seguros

O estudo estatístico, feito pelo Sincor-SP, denominado Ranking de Seguros, com o objetivo de fazer um levantamento que mensure a presença das seguradoras brasileiras em seus principais segmentos. A pesquisa considera como indicadores de receita, os seguintes valores: prêmios de seguros (em seguros) e as rendas de contribuições (em previdência privada aberta).

Neste sentido, este trabalho não deve ser interpretado

como alguma indicação de compra ou de venda de contrato de nenhuma companhia, a sinalização de eficiência de gestão ou uma garantia de solvência.

O estudo dá prioridade aos ramos operados pelos corretores de seguros. Assim, são excluídos do cálculo principal os valores relativos aos negócios com o produto VGBL e com o seguro-saúde, onde a presença deste profissional é mais reduzida.

	Grupos (2007)	Valores	Part. %	Grupos (2006)	Valores	Part. %
1	BRADESCO	2.360.857	12,40%	BRADESCO	2.374.778	13,58%
2	AIG-UNIBANCO	2.080.990	10,93%	SUL AMÉRICA	1.614.820	9,23%
3	PORTO SEGURO	1.758.675	9,23%	AIG-UNIBANCO	1.603.592	9,17%
4	ITAÚ	1.588.765	8,34%	PORTO SEGURO	1.534.414	8,77%
5	SUL AMÉRICA	1.534.572	8,06%	ITAÚ	1.489.056	8,52%
6	MAPFRE	1.390.977	7,30%	MAPFRE	1.255.829	7,18%
7	TOKIO MARINE	907.245	4,76%	TOKIO MARINE	893.097	5,11%
8	ALIANÇA DO BRASIL	685.310	3,60%	ALIANÇA DO BRASIL	656.619	3,75%
9	AGF	650.767	3,42%	AGF	580.417	3,32%
10	CAIXA SEGUROS	634.761	3,33%	CAIXA SEGUROS	574.217	3,28%
11	SANTANDER	488.800	2,57%	HDI	424.568	2,43%
12	HDI	410.314	2,15%	LIBERTY	381.561	2,18%
13	LIBERTY	394.722	2,07%	MARÍTIMA	308.037	1,76%
14	CHUBB	316.890	1,66%	CHUBB	272.939	1,56%
15	ACE	307.953	1,62%	ACE	267.035	1,53%
16	MARÍTIMA	304.801	1,60%	HSBC	249.193	1,43%
17	HSBC	297.586	1,56%	MET LIFE	232.452	1,33%
18	MET LIFE	247.057	1,30%	COESP	221.658	1,27%
19	MINAS-BRASIL	187.361	0,98%	SANTANDER	199.106	1,14%
20	ICATU-HARTFORD	168.440	0,88%	MINAS-BRASIL	175.526	1,00%

Fontes extraídas das estatísticas da SUSEP/ valores são apresentados em R\$ mil

Encontro com foco em vendas e marketing fornecerá conhecimentos úteis e aplicáveis

Participantes do evento em Barra Bonita vão também ouvir a opinião dos seguradores sobre o tema



O 25º Encontro dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo – Vendas e Marketing - está chegando. O evento vai acontecer entre 24 e 26 de agosto no Hotel Estância, em Barra Bonita. Para os corretores de seguros que já garantiram seu espaço, o JCS traz uma prévia sobre algumas oficinas e palestras que serão apresentadas ao longo do encontro. De acordo com o presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda, o evento promete desenvolver novas idéias e metas para alavancar o crescimento de qualquer corretora de seguros.

Todas as palestras são desenvolvidas com foco em vendas e marketing e cada palestrante vai propor suas próprias dicas. “Os corretores de seguros vão conhecer alternativas para obter mais recursos gastando menos”, afirmou Contrâncio Ricciopo, consultor especializado que fará a Oficina: Aprendendo e entendendo uma campanha de marketing. Ele explicou que sua palestra ensinará os corretores a aproveitar as pequenas mídias para garantir seu espaço em determinadas regiões. “Um dos exemplos que apresentaremos será a utilização dos jornais de bairro, que podem veicular matérias gratuitas e campanhas promocionais”, explicou Contrâncio.

Já a oficina de Fabiano Calil vai contribuir com conhecimentos sobre a conveniência dos investimentos a longo prazo. O tema de sua apresentação é Dicas Práticas para aumentar suas vendas. “Os produtos com retorno financeiro mais demorado são menos expostos à concorrência direta e proporcionam um vínculo mais sólido de confiança entre segurado e corretor”, conta Calil.

O palestrante Mauro Victor Lorenzoni Domingues vai abordar

a Gestão de Relacionamento com Clientes, ressaltando aspectos importantes dentro da ligação entre o corretor e o segurado. As ferramentas de CRM (Customer Relationship Management) voltadas para essa questão estão sendo muito comentadas no mercado, pelo sucesso de sua aplicação. São soluções que têm o objetivo de identificar clientes, personalizá-los e, assim, garantir melhores resultados para as empresas. Para as corretoras de seguro, esta é uma ação oportuna e inteiramente aplicável.

Seguradoras

“Os corretores de seguros são os que mais têm informações sobre o segurado. Junto a esses clientes, eles têm a oportunidade de conhecer detalhes que são inacessíveis para as seguradoras. Assim, se eles explorarem os ônus de cada perfil, poderão ministrar melhores resultados para cada segurado”, considera Marco Antônio Gonçalves, da Bradesco Seguros e Previdência, uma das seguradoras que patrocinam o evento.

Ele faz esta análise porque, durante o evento, será responsável pela Oficina – Novos Desafios da Venda de Seguros. “Minha idéia é falar sobre a disseminação de seguros massificados. Vou partir do princípio de que, estudando a necessidade do segurado, o corretor de seguros terá, no mínimo, um banco de dados que ninguém tem”, confirma Marco Antônio.

Como a Bradesco Seguros, os outros patrocinadores do 25º Encontro vão também desenvolver os seus painéis, que serão um espaço para bate-papo, o que representa uma novidade no mercado. “Não é sempre que os corretores de seguros têm a oportunidade de ouvir a opinião dos seguradores sobre venda e distribuição de seguro”, observa Leoncio de Arruda.

Os corretores de seguros são os que mais têm informações sobre o segurado. Se eles explorarem os ônus de cada perfil, poderão ministrar melhores resultados

Outros palestrantes

O encontro vai ainda oferecer apresentações de palestrantes consagrados como Marcelo da Rocha Azevedo, J.C. Benvenuti, Contrâncio Ricciopo e Luiz Marins. A reunião será encerrada com a palestra motivacional “O Vendedor Pit Bull”, que será proferida por Luis Paulo Luppá. Ele apresentará a trajetória profissional de um vendedor viajante que se tornou presidente de empresa. Luppá compôs “um verdadeiro manual do vendedor de sucesso, cobiçado pelos concorrentes, respeitado por seus superiores e admirado pela própria equipe”, conforme diz o livro de sua autoria, que leva o mesmo nome da palestra. [e](#)

Primeiro Torneio dos Campeões é sucesso entre os corretores

O torneio transcorreu em clima de Jogos Pan-Americanos. Os corretores de seguros inscritos se encontraram para as eliminatórias, em diversos pontos do Estado de São Paulo

Participantes e apoiadores do Torneio cantam o Hino Nacional para dar início as competições



O departamento social do Sincor-SP, dentro da filosofia do Agente do Bem-Estar Social, criou o Torneio dos Campeões, campeonato que compreende vários jogos entre corretores de seguros de todo o Estado de São Paulo. Desde a fase de planejamento, o objetivo da iniciativa seria arrecadar fundos para uma instituição de caridade. A escolhida não poderia ser mais apropriada, pelo tema e trabalho que desenvolve: a ADD – Associação Desportiva para Deficientes.

Entre as modalidades de competição oferecidas pelo Sincor-SP, os corretores optaram por se inscrever em duas: futebol de salão (futsal) e truco. O evento contou com o patrocínio das seguradoras Bradesco e HDI.

Os jogos

O torneio transcorreu em clima de Jogos Pan-Americanos. No final de semana de 21 a 22 de julho, os corretores de seguros inscritos se encontraram para as eliminatórias, em diversos pontos do Estado de São Paulo, nas seguintes cidades: São Paulo, Bauru, São José do Rio Preto e Ribeirão Preto.

As baixas temperaturas e os episódios de chuva impossibilitaram a "Caminhada da Cidadania" que estava prevista para abrir o evento. A caminhada foi substituída por uma cerimônia simples que contou com a participação dos atletas e grande número de torcedores presentes.

Inicialmente foi tocado o hino brasileiro enquanto a bandeira do Brasil era hasteada. Em seguida, o diretor social e 2º vice-presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, convidou os participantes para um momento de reflexão. Ele salientou a importância da consciência da cidadania e do sentimento de paz, ao mesmo tempo em que foram lançadas ao céu centenas de bexigas com gás hélio, produzindo uma cena emblemática, que ficou na lembrança de todos.

Artilheiro do campeonato de futsal, que representa a Wander Corretora, recebeu troféu



Leilane Strongren, 2ª tesoureira do Sincor-SP, entrega o troféu Fair Play Waldemar Strongren



Os Campeões

Após os jogos, a festa de premiação destacou os campeões e os vices com troféus e medalhas para cada modalidade. Também foram criados três troféus extras: Melhor Goleiro, Artilheiro e Fair Play Waldemar Strongren. Este último foi entregue ao time não vencedor que se destacou por apresentar um bom jogo. A premiação leva o nome do diretor do Sincor-SP falecido no mês passado. Os vencedores:

Truco – Dupla campeã: "JC" (São José do Rio Preto);

Dupla vice-campeã: "Marina e Beto" (Ribeirão Preto);

Futsal – Equipe campeã: Olympicus – Wander Vieira (Guarulhos);

Equipe vice-campeã: Uniffor (Araçatuba)

Melhor Goleiro - Olympicus – Wander Vieira;

Artilheiro - Olympicus – Wander Vieira;

Fair Play Waldemar Strongren – Marine Corp (Santo André, ABC)

Alegria

Para celebrar a alegria que tomou conta de todos os participantes, foi organizado um churrasco de confraternização. Durante a festa, a reportagem ouviu esses comentários sobre esta primeira edição do Torneio de Campeões, que voltará no próximo ano:

"Tomamos a iniciativa de promover o Torneio dos Campeões, primeiro para ratificar aos corretores de seguros a condição de verdadeiros campeões que são. Em seguida, pela busca da integração, lazer, qualidade de vida, além do exercício da cidadania e respeito pelo próximo que o esporte e as ações sociais promovem", Alexandre M. Camillo.



Time de Fernandópolis que disputou no futsal, posam para foto ao entrar em campo



Ganhadores do Fair Play Waldemar Strongren, prêmio especial do campeonato, comemoram a taça



Duplas do primeiro e segundo lugar no Truco sobem juntas ao pódio para comemorar suas medalhas



Equipe de futsal de São José do Rio Preto posa para foto antes de iniciar a partida

“Jogamos truco apenas de brincadeira, nunca em um campeonato. Mas resolvemos vir para São Paulo, disputar. Mesmo com esse frio, valeu a pena. Foi sorte, truco precisa saber jogar, mas também ter boas cartas.”

Carlos Furlaneto,
integrante da dupla campeã de truco.

“Para nós, foi uma satisfação muito grande participar desse primeiro Torneio. Viemos hoje com medo, pois era a final e estávamos com apenas cinco jogadores. Nosso time joga há muito tempo e gostamos muito dessa iniciativa do Sincor-SP.

José Everaldo dos Santos,
técnico do time vencedor de futsal.

“Muito gostosa essa confraternização aqui em São Paulo, essa oportunidade em que o pessoal do interior viajou a noite inteira para estar aqui. Realmente valeu a pena, temos que continuar com esse tipo de atividade. Quero agradecer especialmente à diretoria do Sincor-SP pela homenagem ao meu marido Waldemar, no troféu Fair Play. Foi bastante significativo pra quem o conheceu. Vai levar o nome dele para além de Bauru, vai ficar com o time de Santo André.”

Leilane Figueiredo Strongren,
2ª tesoureira do Sincor-SP

“A iniciativa do Torneio é muito boa, principalmente numa categoria em que o pessoal tem que se unir cada vez mais. Foi ótimo, o pessoal bem animado, não teve briga nem confusão. Nós competimos, ficamos com o troféu Fair Play e, sendo uma homenagem para Waldemar, recebemos com prazer ainda maior.”

Carlos Alberto Pelais,
delegado regional ABCDMR

“Faço trabalho voluntário para a ADD, mas curiosamente também sou corretor de seguros. A associação reabilita as pessoas que sofreram deficiência por acidente e através do esporte damos nova vida a elas. Esse trabalho o Sincor-SP abraçou com amor, contamos muito com o Sindicato para divulgar esse trabalho, principalmente os eventos que a ADD irá produzir.”

João Batista Silva,
representante da ADD – Associação Desportiva para Deficientes



Time da Wander Corretora de Seguros, a grande campeã do futsal no Torneio Esportivo exibe suas medalhas



Presidente da Federação Paulista de Truco, Milton George Thame, entrega troféu à dupla campeã, junto ao delegado de São José do Rio Preto, Rafael de Freitas Carvalho



Melhor goleiro do campeonato e artilheiro sobem juntos ao pódio para levantar seus troféus



Equipe vice-campeã do futsal, da cidade de Araçatuba, comemora sua vitória no pódio

Comissão de Legislação vai analisar leis que atingem o corretor

O Sincor-SP acaba de criar a Comissão Técnica de Legislação, integrado por Nivaldo Mazone Jr. (coordenador), Claudia Camargo, Eduardo Albuquerque e Luiz Fernando Gonçalves. Nesses tempos de profundas mudanças no mercado de seguros, o novo departamento terá um papel fundamental na vida dos associados, pois está encarregado de acompanhar a tramitação de projetos de lei e normas relativas ao segmento das empresas seguradoras.

O departamento deverá interagir com órgãos governamentais, como o Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) e a Superintendência de Seguros Privados (Susep), para analisar, discutir e propor as modificações que se fizerem necessárias normas já existentes ou em projetos relacionados com a profissão de corretor de seguros.

Importância do conhecimento das normas legais

O conhecimento das normas legais e das modificações que elas sofrem de forma contínua é essencial para que o corretor de seguros mantenha a confiança dos clientes. Somente a Susep, organismo que controla, fiscaliza e normatiza os mercados de seguros, previdência privada aberta, capitalização e resseguros, emitiu 64 circulares desde



Eduardo Albuquerque, Nivaldo Mazone Jr. (coordenador), Claudia Camargo e Luiz Fernando Gonçalves

2004. Mesmo a legislação mais antiga não pode ser ignorada.

Com eventuais modificações ao longo do tempo, todo esse conjunto de leis e regulamentos definiu a figura do corretor de seguros, seu registro profissional, os requisitos para exercer a profissão, assim como suas obrigações: registro de dados em propostas, alterações, manutenção de arquivos, registro de comissões, prêmios e outras.

O corretor deve saber que responderá judicialmente pelas declarações inexatas em propostas por ele assinadas, independentemente das sanções que forem cabíveis a outros responsáveis pela infração. Além das penalidades judiciais, o corretor faltoso está sujeito a penas disciplinares de multa, suspensão e destituição. [🔗](#)



CONSEGURO

4ª CONFERÊNCIA BRASILEIRA DE SEGUROS,
RESSEGUROS, PREVIDÊNCIA PRIVADA,
SAÚDE SUPLEMENTAR E CAPITALIZAÇÃO

VENHA CONHECER AS NOVIDADES,
PERSPECTIVAS E POSSIBILIDADES DE UMA ÁREA
QUE AINDA TEM MUITO ESPAÇO PARA CRESCER.
SERÃO ABORDADOS CASES NACIONAIS
E INTERNACIONAIS, AS OPORTUNIDADES
NUM MERCADO ABERTO E AS EXPERIÊNCIAS
DE SUCESSO RUMO AO DESENVOLVIMENTO.

12 a 14 de setembro
Hotel Windsor, Barra da Tijuca, Rio de Janeiro
www.conseguro.org.br

Sincor-SP vai emitir certificados digitais da Receita Federal

O Sincor-SP assinou convênio com a Receita Federal do Brasil (RFB) e passou a exibir o status de AC RFB. Com a iniciativa, a Autoridade Certificadora (AC) Sincor ganha o direito de ficar exposta na página da Receita Federal. Nesse site, a AC do Sindicato estará indicando as suas Autoridades de Registro (ARs), que passaram a ter permissão de emitir certificados digitais para qualquer contribuinte, entre pessoas físicas e jurídicas.

“A grandeza desta união está na oportunidade de novos negócios”, diz Mario Sergio de Almeida Santos, diretor responsável pela Certificação Digital do Sincor-SP. “Com este acordo, teremos mais visibilidade no mercado. Ficamos mais ativos”, prossegue. “É uma oportunidade das ARs tornarem-se mais operacionais pelo acesso mais direto, além da possibilidade de atender a todo o público, além dos corretores de seguros”, ressalta.

Atualmente, a AC Sincor tem 5 ARs, 3 postos em processo avançado de documentação e outros 8 aguardando a auditoria pré-operacional, que verifica o ambiente e as condições de operação para confirmar se estão dentro das normas. Ainda há mais 7 postos iniciando o processo de credenciamento.

A partir do convênio com a Receita Federal, o Sincor-SP planeja transformar suas maiores delegacias em postos de validação de Certificação Digital. São elas: Bauru, Santos, Guarulhos, Sorocaba, Araraquara e as regionais Norte, Sul, Leste e Oeste. As delegacias de Campinas e de São Carlos já atuam desta forma.

De acordo com Mario Sergio, as estimativas indicam que, até o final deste ano, serão instaladas 30 ARs no estado de São Paulo. Em 2010, esse número deverá crescer para 100.

Como constituir uma AR:

As corretoras de seguros que estiverem interessadas em se tornar uma Autoridade de Registro (AR) e aumentar seus ganhos atuando nesse mercado devem procurar a AC Sincor para receber esclarecimentos e orientação. O primeiro requisito é que a corretora




(D/E) Paulo Kulikowsk, Marcio Rego Nogueira, Sergio Roberto Func da Silva, Patricia Paiva, Paulo Roberto Alves de Carvalho Jr, Maria do Belém Ferraz, Cássia Maria Del Papa, Leoncio de Arruda, Mario Sergio de Almeida, Orlando Filipe de Gouveia, Manoel Matos e Jack Bumen

A grandeza desta união está na oportunidade de novos negócios. Com este acordo, teremos mais visibilidade no mercado. Ficamos mais ativos

seja associada ao Sincor-SP, com quem assinará um contrato. Depois terá de disponibilizar em suas dependências o espaço (sala fechada) exclusivo para a certificação digital, com mobiliário adequado. Deverá também adquirir e configurar os equipamentos para desempenhar a função de AR. Ao mesmo tempo terá de designar pelo menos dois funcionários, com registro em carteira, para exercerem a função de agentes de validação. Também é necessária a contratação de uma empresa de auditoria credenciada pelo ITI (www.iti.gov.br) para a auditoria pré-operacional. E é fundamental providenciar todos os documentos e certidões exigidos pelas autoridades.

Apesar das altas taxas de crescimento, o mercado de certificados digitais ainda está longe de alcançar todos os clientes em potencial, embora venha sendo estimulado por medidas oficiais. Dentre elas se destacam, nos últimos meses:

as instruções normativas da Receita Federal de números 650 (emitida em 12/05/2006) e 656 (de 14/12/2006); e, na esfera da Justiça do Trabalho, o programa e-DOC (Sistema Integrado de Protocolização e Fluxos de Documentos Eletrônicos da Justiça do Trabalho), estabelecido pela Lei 11.419, de 19 de dezembro de 2006.

Participaram da reunião: Maria do Belém Ferraz, coordenadora-geral de sistemas de tecnologia de informação – RFB, Marcio Rego Nogueira, Sergio Roberto Func da Silva e Paulo Roberto Alves de Carvalho Jr., auditores fiscais da Receita Federal. Patricia Paiva e Manoel Matos, consultores da Via Internet, Paulo Kulikowsk e Jack Bumen, diretores da Certisign, além dos representantes do Sincor-SP: Leoncio de Arruda, Mario Sergio de Almeida, Cássia Maria Del Papa e Orlando Filipe de Gouveia. 

Coordenadores das comissões técnicas estabelecem planos para o segundo semestre

O JCS colheu um breve perfil das ações planejadas por cada uma das 27 áreas. O amplo leque de atividades supre as mais variadas carências, ao mesmo tempo que trabalha um grande número de oportunidades do interesse do corretor de seguros.

Automóvel – Viabilizar o produto Seguro Popular de Automóvel. Será contratado um profissional para desenvolver e acompanhar o projeto.

Benefícios – Oferecer descontos na compra de medicamentos; implantar as tecnologias Skype e VOIP para a redução de custos de telefonia.

Contra venda casada – Fazer uma campanha de conscientização dos consumidores de que a venda casada é ilegal e, portanto, crime.

Crédito e Garantia – Obter isenção da tarifa IOF sobre o prêmio do seguro de Garantia de Obrigações Contratuais. (GOC), uma vez que nas cartas de fiança bancária não incide IOF. Divulgar seguros de crédito e de garantia aos associados do Sincor-SP.

Cultura do Seguro (Capital e Interior) – Divulgar o resultado do concurso de redação. Elevar em 30% a quantidade de alunos atingidos com as palestras em relação ao 1º semestre.

Cursos – Integrar as relações com as demais comissões para melhor divulgar as ações do Sindicato junto ao mercado e criar novos cursos. Implantar a certificação técnica para funcionários de corretoras de seguros através de ensino via internet.



Disque Sincor – Implantar ficha simplificada para obter o cadastramento e as reclamações de forma clara e objetiva.

Ética profissional – Instituir selo de qualidade para os corretores de seguros.

Intersindical – Obter dos seguradores uma divulgação mais efetiva das alterações importantes em suas tarifas e condições gerais.

Jovem Corretor de Seguros – Organizar um evento (palestra) sobre sucessão empresarial.

Jurídico – Divulgar pelo site do Sincor-SP os cuidados que todo corretor de seguros deve tomar para não sofrer ações judiciais.

Legislação – Conscientizar os associados dos direitos e deveres do corretor de seguros. Propor ao poder judiciário a criação de comissões técnicas de seguros, em caráter consultivo. O convênio com os Procon's deverá ser um dos módulos referenciados do projeto.

METAS DAS COMISSÕES

Marketing – Criar site para o consumidor de seguros e novo portal de serviços para o corretor. Trabalhar a sinergia entre as comissões e a divulgação das ações desses departamentos no JCS e mídia em geral.

Perfil do Corretor Moderno – Demonstrar aos corretores métodos e estruturas para se ter rentabilidade nos negócios.

Político-Parlamentar - Debater o projeto de lei do deputado Eduardo Cardozo (PT-SP). Realizar palestra para demonstrar como acompanhar e acelerar o andamento de projetos de lei.

Programa de Readequação e Padronização do Mercado de Seguros (Promeseg) - Pleitear para o corretor o recebimento de comissão administrativa por emissão de apólice. Padronizar as propostas de seguros.

Resseguros - Regulamentar a profissão do broker de resseguro. Criar um pólo de resseguro em São Paulo, junto com a prefeitura. Promover a integração com as demais comissões.

Responsabilidade Civil – Conscientizar os corretores de seguros sobre as mudanças de suas responsabilidades, decorrentes da abertura do mercado de resseguro.

Riscos Patrimoniais – Analisar os pacotes multirriscos, disponibilizando alerta aos corretores sobre características importantes do produto (possíveis armadilhas).

Rural – Difundir a subvenção do Governo Federal para a compra de seguros rurais, com foco na cana-de-açúcar (96 novas usinas, sendo 31 no estado de São Paulo).

Saúde – Reuniões com seguradores e operadores de saúde. Colocar em prática uma agenda de questionamentos e também ouvir o que essas instituições têm a dizer. Programação de palestras didáticas.

Seguros Obrigatórios - Dar ênfase ao que estabelece o Art. 112 da Lei Complementar 126, de 15/01/07, mostrando ao corretor que volta a possibilidade do crescimento de um nicho que, na maioria das vezes era relegado a segundo plano. Divulgar os seguros obrigatórios hoje existentes e suas principais características. Acompanhar possíveis alterações no segmento, se necessário intervindo.

Social – Ampliar de 9,4 mil para 12,5 mil o número de associados ao Sincor-SP. Implantar curso de Gestão Empresarial para corretoras em parceria com o Sebrae e executar projeto com foco no meio ambiente em parceria com os CIESP's e a FIESP.

Tecnologia – Divulgar o credenciamento da AC Sincor SRF (Secretaria da Receita Federal). Dobrar o número de Autoridades de Registro da AC Sincor. Completar 5 mil certificados emitidos. Adaptar intranet e site do Sindicato para uso de certificados digitais. Mapear processos e produtos das seguradoras que utilizam certificação digital.

Transportes – Divulgar aos corretores o ramo de transportes através de cartilhas. Questionar Susep sobre circular nº 332 e Lei da CNT. Criar evento sobre transportes para corretores do interior paulista.

Tributos – Trabalhar para aumentar limite de faturamento das empresas que declaram através de lucro presumido (de R\$ 120 para R\$ 240 mil por ano), que está congelado desde 1996. Consolidar ações contra a Cofins e incluir corretores no Sistema de Processamento de Escrituração Digital, fornecendo treinamento e informações.

Vida, Previdência e Capitalização - Ressaltar importância do seguro de vida e torná-lo obrigatório para os funcionários das empresas. Tratar com a Fenacap um produto de capitalização a ser comercializado pelos corretores. 📍

Planejamento é o primeiro passo para cumprir qualquer tarefa. Por isso, os coordenadores de cada comissão técnica do Sincor-SP já definiram o que querem para o segundo semestre

Entrevista com Trabuco da Fenasaúde e do Grupo Bradesco

Luiz Carlos Trabuco Cappi, Presidente da recém-criada Fenasaúde e do Grupo Bradesco de Seguros e Previdência, foi convidado pelo JCS para falar sobre a vitoriosa campanha do Vote Cristo, sobre a Fenasaúde e o mercado de seguros.

JCS – Vamos começar falando sobre a eleição do Cristo Redentor como uma das Sete Maravilhas do Mundo Moderno.

Luiz Carlos Trabuco Cappi – Estamos ainda encantados com o assunto. Essa foi uma vitória brasileira, que representou grande mobilização da indústria de seguros e, principalmente, dos corretores de seguros. Como um dos principais apoiadores da campanha “Vote Cristo. Ele é uma Maravilha”, lançada em um evento de corretores em São Paulo e a participação da categoria, desde então, foi fantástica. É importante poder compartilhar essa vitória do Brasil com quem se empenhou de verdade para conquistar esse título. Foi muito gratificante e apaixonante. Podemos nos orgulhar de ter participado dessa história. O candidato era excepcional e a causa era muito boa.

E por que a Bradesco Seguros e Previdência entrou nesta campanha?

Quando soubemos que o Cristo Redentor estava concorrendo a este título, depois de ser selecionado por voto internacional, pensamos que seria muito bom para o país tê-lo entre as Sete Novas Maravilhas do Mundo. Acreditamos que o Cristo é um símbolo do Brasil e temos inúmeras razões para justificar o nosso empenho. O primeiro motivo é a engenharia nacional: o monumento foi inaugurado em 1931 e além das condições de acesso ao local, que eram muito difíceis, devemos considerar que ele pesa 1.180 toneladas. Depois da obra concluída, não sofreu nenhum abalo de estrutura, o que mostra a precisão do cálculo de engenharia.

O segundo aspecto é o arquitetônico, pois ele está em sintonia com os movimentos culturais do século XX. Do lado científico, o Cristo Redentor foi iluminado numa das primeiras manifestações de sinais elétricos, em uma faísca de energia que marcou sua inauguração, no dia 12 de outubro.

O lado emocional também é analisado, porque temos um



Há 37 anos Luiz Carlos Trabuco Cappi integra a Organização Bradesco. Desde março de 2003 ele é presidente do Grupo Bradesco de Seguros e Previdência. Hoje, aos 55 anos, é membro do Conselho da Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados (Fenaseg), Presidente da Federação Nacional de Saúde Suplementar (Fenasaúde) e Vice-Presidente do Instituto de Estudos de Saúde Suplementar (IESS). Sua trajetória profissional é marcada também pela presidência da Comissão Nacional de Marketing Financeiro da Febraban e ainda pelo mesmo posto que exerceu na Anapp (Associação Nacional da Previdência Privada).

símbolo de braços abertos que representa o Brasil – nação conhecida por receber bem seus visitantes. Do aspecto psicológico é muito importante, porque sua eleição poderá elevar a auto-estima das pessoas da cidade e do país. Além do turismo brasileiro, pelas razões econômicas, o Cristo entrou no roteiro turístico internacional. Imagina-se crescimento de 20% do turismo na cidade do Rio de Janeiro pela visita ao monumento.

E, para concluir, a visão ecológica, pois podemos perceber que o conjunto da obra está inserido na maior densidade de mata natural do mundo. Nenhum outro lugar está inserido num Parque Nacional de Mata Atlântica como o Cristo Redentor, o que caracteriza a cidade por cidade maravilhosa.

Com tudo isso, queríamos criar uma essência de multiplicadores que reconhecessem e espalhassem estas razões.

Em sua opinião, a cidade de São Paulo não carece de um símbolo como este, também para ampliar a auto-estima e mudar a imagem dura da cidade?

O Brasil tem condições de criar um roteiro das maravilhas naturais e culturais. Seria grandioso e gratificante para cada estado participar de uma eleição como essa.

Mudando o foco da entrevista, ficamos devendo um bate-papo sobre a criação da Fenasaúde. Queremos saber quais serão as melhorias para o mercado com a criação desta nova federação.

Esta idéia partiu de uma premissa de um mercado segurador que possui múltiplos ramos com especializações. A criação de uma federação exclusiva vai ao encontro da profissionalização e especialização de determinados ramos. Na questão da saúde, isso era necessário pela estrutura de negócio e engenharia de atividades empresariais. Com esta federação, a filiação está aberta para qualquer empresa do ramo, mesmo que não seja seguradora, que é importante no ramo de saúde suplementar.

Então a Fenasaúde é uma organização aberta? Como será estruturado este trabalho?

Já estão filiadas a Amil, Medial Saúde, Intermédica, Golden Cross e outras que não são seguradoras. A proposta é ter canais abertos e diálogos permanentes e pensar na oportunidade de uma convergência natural no futuro, onde todos trabalhem com compromisso social. Vamos atuar na construção da imagem sobre a importância que o produto tem. O Estado, em situação de equilíbrio fiscal pleno e duradouro, poderá oferecer a opção se o cidadão quer obter saúde pública ou privada, previdência pública ou privada. Essa é a meta e o desejo para o modelo de um Estado ideal. Hoje, o descompasso no formato público é muito grande. O governo cobra carga tributária elevada, ele promete, mas não atende plenamente a totalidade das expectativas dos cidadãos.

Vemos algumas medicinas de grupo comprarem redes e hospitais. Ou montar hospitais, deixando difícil a concorrência deste mercado. Como você vê e entende esta postura?

O Brasil tem por volta de duas mil operadoras de saúde. Está havendo um processo de consolidação. As empresas estão buscando maior economia de escala e maior possibilidade de especialização. Esta é a saída daqueles que operam nesse mercado.

Os corretores de seguros têm dificuldade de trabalhar com as distribuidoras de saúde pelo espaço que não é aberto. Há sempre uma série de barreiras. Você não vê alguma possibilidade de o mercado renunciar aos planos empresariais ou dar preferência aos planos individuais?

O mercado ficou difícil neste ramo para quem não tem uma estrutura de custos próprios, sob controle. Há uma insegurança muito grande para definir os riscos. As companhias comparam o risco de saúde da pessoa física sendo que o Estado estabelece um reajuste subavaliado do custo médico-hospitalar. Este é mais um descompasso que fez as seguradoras deixarem de operar o seguro individual.

Como está a Bradesco Seguros e Previdência na área da saúde?

Estamos extremamente atuantes na área da saúde empresarial e planos coletivos. Criamos uma rede referenciada que forma um custo mais acessível aos clientes, acabando com paradigmas de pagamento por serviço. Introduzimos pacotes de tratamento com uma rede mais restrita que melhora a condição do gerenciamento de saúde. A luta agora é mudar o conceito. Temos exemplos analisados tecnicamente que podem fazer grande diferença ao paciente crônico. Não pretendemos ter rede hospitalar, nem odontológica, mas podemos criar critérios para conquistar credibilidade e controle de qualidade acompanhando o segurado, caso a caso. Trabalhar mais pelo direcionamento da qualidade do que pela baixa de preço.



Alexandre M. Camillo, Pedro Barbato, Luiz Carlos Trabuço Cappi, Leoncio de Arruda, Diniz Nunes Caetano e Boris Ber participaram da entrevista

Mas o mercado comenta uma baixa de preço da Bradesco Auto/RE que fez todos baixassem também. Isso é para conquistar mercado?

Não fizemos uma política predatória de preços. O que houve é que fomos a última seguradora a adotar o perfil de risco para o seguro do automóvel. Quando adotamos o perfil, o fizemos em progressão lenta, mas contínua, para evitar quebra. Foi assim que conseguimos oferecer bons preços ao mercado. Criamos batentes de crescimento e mudanças. O mercado cresceu muito e ainda tem muito a acrescentar.

O que você acha da comercialização de seguro pelos bancos?

Estou de acordo desde que preserve a atuação do corretor de seguros. Eles podem vender nas agências, que precisam de um profissional corretor de seguros especializado no assunto para desempenhar essa operação.

Qual sua opinião sobre o corretor de seguros e a corretagem obrigatória?

Os corretores são indispensáveis em qualquer negociação de seguros. Hoje está muito claro que a intermediação se faz com o corretor, não imagino o gerenciamento desse produto sem as orientações do corretor. Na saúde, o corretor funciona como gestor já que está se modernizando na área.

E a abertura do resseguro?

É necessária e irreversível. Só resta fazer o bom gerenciamento desta abertura no mercado porque é importante que os resseguradores passem segurança para o mercado nacional e internacional.

Qual o conselho que você daria ao corretor de seguros sobre os seguros que o consumidor não costuma procurar, diferente do automóvel, por exemplo?

Acho que os corretores de seguros têm de começar a exercitar a montagem de carteiras como experiência de elaboração, sem levar só a comissão de determinados ramos em consideração. A margem de seguros como compensação pode não ser rentável em determinados ramos, porém uma carteira ampla é porta aberta para desenvolver bons negócios. 🌐

Regulamentação do mercado de resseguros vai agora definir regras de corretagem

Ser corretor de seguros é condição básica para que alguém se habilite como corretor de resseguros

Após anos de discussão, o mercado brasileiro de resseguros está a um passo da abertura. Desde janeiro deste ano, quando foi sancionada a lei que quebra o monopólio do Instituto de Resseguros do Brasil (IRB), a instituição vem admitindo abertamente que 'quem paga o prêmio' tem o direito de interferir na colocação de seus riscos no mercado internacional. Portanto, para as empresas já existe a opção de buscarem alternativas com outros resseguradores.

Essa possibilidade tem levado à assinatura de contratos que envolvem riscos não aceitos pelo IRB ou com preços e condições mais vantajosas obtidas em outros mercados. É o que acontece se o IRB cede ao menos parte do risco para terceiros devido a diferenças nas condições de cobertura ou prêmio.

Mas a sanção ainda depende da regulamentação de lei complementar – que, entre outras decisões, vai definir a atividade do corretor de resseguros. Para isso, a Superintendência de Seguros Privados (SUSEP) tem ouvido sugestões dos diversos setores do mercado, convocando uma audiência pública para tratar do assunto. Entre outros, dois pontos merecem atenção. O primeiro é como será o processo de habilitação de corretoras de resseguros, e se essas empresas deverão ter como objetivo único e exclusivo a prestação de serviços de intermediação de resseguros.

Resseguro, só com o corretor de seguros

Ainda não se sabe se os responsáveis pelas corretoras de resseguros deverão ser corretores de seguros com registro na Susep. Há certa polêmica no mercado quanto a isso. Contudo, parece natural que a decisão favoreça esses profissionais. Essa é a posição do Sincor-SP, para quem a sinergia e a natureza comum dessas atividades implica que ser



**CORRETOR
DE SEGUROS
HABILITADO**


**Para o corretor de seguros,
a abertura do resseguro
significa a criação de muitas
oportunidades, derivadas
da possibilidade de redução
dos prêmios e da diversidade
de coberturas**

corretor de seguros é condição básica para que alguém possa se habilitar como corretor de resseguros.

Para o corretor de seguros, a abertura é importante porque irá facilitar a formatação de novos produtos, muitas vezes sob medida. Isso porque ninguém conhece melhor as necessidades do cliente que o próprio corretor. Além disso, de acordo com as novas regras, o corretor de seguros poderá ter acesso aos detalhes das negociações e influência nas decisões de colocação do resseguro de seus clientes, inclusive na escolha de 'brokers' (intermediários).

Essas questões deverão estar resolvidas nos próximos meses, pois espera-se que a partir do ano que vem o IRB comece a perder as prerrogativas de monopolista, de forma

gradual, ficando inicialmente com o direito de preferência na colocação de 60% dos riscos. De agora em diante a tendência é que as seguradoras brasileiras negociarão seus próprios contratos. O cenário competitivo deverá estimular a instalação de novos resseguradores, 'brokers' e corretoras de seguros no Brasil.

A abertura significa a criação de muitas oportunidades para o corretor de seguros, derivadas da possibilidade de redução dos prêmios e da diversidade de coberturas. Para aproveitar as oportunidades que se abrem em todas as áreas possíveis, a melhor maneira de se preparar é estar informado por meio dos cursos, palestras e publicações de instituições como o Sincor e outras. 

Sincor-SP recebe convite do Sescon-SP para lutarem juntos contra a carga tributária

Leoncio de Arruda, presidente do Sincor-SP, participou de um almoço com o presidente do Sescon-SP (Sindicato das Empresas de Serviços Contábeis e das Empresas de Assessoramento, Perícias, Informações e Pesquisas no Estado de São Paulo), José Maria Chapina Alcazar, para delinear ações conjuntas a respeito da carga tributária.

Chapina aproveitou o encontro para convidar o presidente do Sincor-SP a integrar-se ao Fórum Permanente em Defesa do Empreendedor. Leoncio de Arruda, que foi ao almoço acompanhado de Paulo Ferreira, diretor da Bavini Ferreira Corretora de Seguros, aceitou o convite e agradeceu o apoio. Desta forma, as duas entidades, que já trabalharam juntas em diversos projetos, estarão agora fortalecendo ainda mais a afinidade nessa nova experiência.

Segundo Leoncio, as discussões e esforços de ambas as entidades são similares e, por isso, a aproximação é válida para o mercado. "Travamos lutas semelhantes. Por isso, estivemos juntos



Leoncio de Arruda, José Maria Chapina Alcazar e Paulo Ferreira durante almoço no Sescon

em algumas ocasiões, defendendo nossas categorias. Unidos, teremos mais força", diz. Segundo ele, o corretor de seguros, em particular, deverá ser fortalecido nas iniciativas que buscam a sua defesa frente a problemas relacionados com a tributação.

O presidente do Sescon-SP falou também sobre a valorização da categoria pela sociedade. "O corretor de seguros é um exemplo de imagem de profissional correto", ressalta. [🔗](#)

Coloque mais crédito na sua carteira e mais negócios no seu dia-a-dia.



Com a Porto Seguro Financiamento, seus clientes têm à disposição diversas linhas de crédito, com agilidade e taxas competitivas. E se isso é um ótimo negócio para eles, imagine para você que é corretor. Confira os produtos que vão incrementar ainda mais a sua carteira e as suas vendas.

- Financiamento de Veículos
- Financiamento de Equipamentos de Informática
- Refinanciamento de Veículos
- Crédito Pessoal
- Crédito Consignado
- Capital de Giro

Cuidado na orientação ao cliente

Todos os clientes são importantes e é necessário ter atenção e cuidados redobrados para oferecer um produto para eles.

Ao oferecer qualquer contrato de seguro para um cliente, dedique-se em entendê-lo e se empenhe em extrair dele todos os detalhes do bem ou patrimônio que está sendo segurado.

Tenha paciência e procure deixar claro a este cliente o que de fato abrange a apólice, como deve se comportar o segurado perante o risco e que é necessário a leitura das Condições Gerais do seguro contratado, principalmente as coberturas, garantias, serviços, riscos excluídos, franquias, etc.

A ampla informação é sempre o melhor antídoto contra qualquer mal-entendido.

Veja se o cliente entendeu e se ficou alguma dúvida.

Venda de seguro - contrato semelhante a seguro

Recentemente, a coluna do informativo do Centro de Qualificação do Corretor de Seguros - CQCS - mencionou que a SUSEP vai denunciar ao Ministério Público as cooperativas que vendem seguro.

É importante acrescentar que o SINCOR-SP já vem acompanhando e debatendo há algum tempo esse assunto através de suas comissões Intersindical e Ética. Esses departamentos direcionaram ao órgão fiscalizador SUSEP propagandas e impressos de alguns sindicatos e associações que estão recolhendo de seus associados "fundos contributários" cujas características de amparo muito se assemelham a coberturas securitárias.

O corretor precisa saber:

Conforme está previsto na Circular SUSEP nº 127, de 13/04/2000, o corretor de seguros deve manter suas informações cadastrais atualizadas.

Art. 11. É requisito fundamental, para a regularidade do registro, que a corretora mantenha atualizadas as informações cadastrais perante a SUSEP, procedendo a entrega de todas as alterações contratuais ou estatutárias, devidamente arquivadas no Registro Público de Empresas Mercantis e Atividades Afins da Unidade da Federação de sua sede, no prazo de até sessenta dias, contados da data da alteração.

Parágrafo único. O corretor deve comunicar quaisquer alterações dos dados cadastrais, no prazo máximo de trinta dias, contados da data de sua ocorrência.

Na mesma circular, a SUSEP alerta quanto aos impedimentos para o exercício da atividade do corretor de seguros e seu preposto.

Art. 23. É vedado ao corretor de seguros e ao preposto:

I - aceitar ou exercer emprego em pessoa jurídica de Direito Público;

II - manter relação de emprego, direção ou representação com sociedade seguradora, resseguradora, de capitalização ou entidade de previdência privada aberta.

Parágrafo único. Os impedimentos deste artigo aplicam-se, também, aos sócios e diretores de corretora.

O Departamento de Ética oferece este espaço ao corretor de seguros que quer expor suas dúvidas e problemas com o assunto ÉTICA. É importante a participação de cada um para que o Sindicato acompanhe como o assunto está sendo trabalhado no mercado. Mandem dúvidas, su-gestões, casos e críticas para o e-mail: etica@sincorsp.org.br. Seu caso será analisado, respondido e, se for autorizado, divulgado no JCS.

Corretor de Seguros agora tem descontos nos cursos do Senac

O Sincor-SP firmou nova parceria para favorecer os corretores de seguros associados, sócios cotistas e funcionários das corretoras jurídicas associadas. O novo benefício está em vigor desde o início do mês de julho. Os associados e seus dependentes passarão a desfrutar de descontos em muitos cursos profissionalizantes nas unidades do Senac na cidade de São Paulo e no interior.

O objetivo do Sincor-SP com esta parceria é oferecer oportunidades para o corretor de seguros ampliar os seus conhecimentos. "O segmento de seguros precisava deste incentivo. É uma ótima oportunidade para os profissionais buscarem um maior desenvolvimento no seu negócio", informou o Departamento de Benefícios.

O Senac é uma instituição educacional que conta com uma rede de unidades distribuídas por todo o Estado de São Paulo. Os descontos

são diferenciados por cursos (confira na tabela).

Os corretores poderão fazer suas escolhas, considerando as diversas áreas de atuação, como administração e negócios, comunicação, educação e desenvolvimento social, idiomas, tecnologia da informação, entre outras. Acesse (www.sincorsp.org.br) para mais informações e verifique o endereço do novo parceiro: www.sp.senac.br.



Cursos	Desconto em porcentagem
Qualificação profissional	5%
Técnicos	5%
Livres	10%
Idiomas	10%
Extensão universitária	10%
Pós-graduação lato sensu	10%
Eventos (workshops, congressos, palestras, seminários)	10%

Os descontos mencionados são válidos apenas para reservas individuais

doc 
FÁCIL
CORRETOR

FACILIDADE
para você

COMODIDADE
para seus clientes


Corretor de SP Capital, faça parte deste grande sucesso!
Assegure sua Carteira de Clientes.
Garanta sua Rentabilidade. Quer saber mais?

Agende uma visita ou solicite um contato através do e-mail:
docfacilcorretor@marinhodespachantes.com

marinho 
despachantes

Assessoria e Consultoria Técnica de Documentos

Rua Rio Bonito, 1088/1110 - Pari
03023-000 - São Paulo/SP

 11 6694-3922

www.marinhodespachantes.com

Projeto Aprendiz forma a 3ª turma

Jovens terminam o curso e garantem emprego no mercado de seguros

Os 21 adolescentes que participaram da terceira turma do Projeto Aprendiz receberam o diploma de conclusão do curso no dia 25 de julho, em cerimônia realizada na Associação Comercial de São Paulo (ACSP). A filosofia do projeto, realizado por meio de parceria entre o Sincor-SP e a Indiana Seguros, é proporcionar experiência e conhecimento aos jovens e ajudá-los a ingressar no mercado de trabalho.

Os alunos são pré-selecionados pela ONG Associação de Ensino Social Profissionalizante (Espro) e, no decorrer de um ano, recebem aulas teóricas na Indiana, um dia por semana. As aulas práticas são realizadas quatro dias por semana em corretoras de seguros associadas ao Sincor-SP e em outras empresas do mercado.

Dentro do atual grupo de formandos, 16 jovens estão sendo efetivados nas empresas onde trabalharam como aprendizes: cinco na Indiana e 11 nas corretoras de seguros. Leoncio de Arruda, presidente do Sincor, esteve na cerimônia de formatura e



Somando as três edições realizadas, já participaram do projeto 54 jovens

se comprometeu a ajudar os cinco restantes: contratará dois para sua corretora e solicitará ajuda de parceiros para as outras três efetivações.

Somando as três edições realizadas, já participaram do projeto 54 jovens, dos quais 17 trabalham hoje na Indiana e 25 em corretoras de seguros. A ex-aluna Flávia Aparecida Oliveira de Lima, 19 anos, integra atualmente o quadro de funcionários da Indiana Seguros. Estudante de Ciências Contábeis, ela é auditora júnior da empresa. "Ter sido aprendiz foi a abertura para a minha carreira. Eu procurava um curso de profissionalização e encontrei a oportunidade de ter meu primeiro emprego", diz. "A empresa quer nos ver subir cada dia mais", considera William de Araújo Gomes, formado na segunda turma do Projeto Aprendiz pela Willis Corretora de Seguros e agora efetivado na empresa.

A quarta edição do Projeto Aprendiz começou no dia 1º de agosto, com 22 alunos, de 15 a 16 anos. 🌐

Delegados regionais reúnem-se em Araraquara

Representantes do Sindicato traçam metas e sugestões destinadas ao corretor de seguros

A diretoria executiva do Sincor-SP – representada por Leoncio de Arruda, Mario Sergio de Almeida Santos, Alexandre Camillo, Cássia Maria Del Papa e Adevaldo Calegari – esteve na cidade de Araraquara no dia 20 de julho. Na ocasião, foi realizada uma reunião mensal com todos os delegados regionais do Sindicato.

Leoncio anunciou os novos trabalhos do Sincor-SP e salientou o 25º Encontro de Corretores de Seguros em Barra Bonita. Após tratar de outros temas da categoria, liberou o microfone para os delegados. Em suas explicações, eles reportaram as atividades mais recentes, discutiram sobre suas próximas metas, apresentaram solicitações e contribuíram com sugestões. Durante o evento, foi disponibilizado um contato direto com a assessoria de comunicação do Sincor-SP, que trabalhará diretamente com os corretores do interior paulista.

A reunião de julho aconteceu no dia seguinte ao Encor – Encontro de Corretores de Seguros Regional, realizado em Araraquara,

onde Leoncio de Arruda participou juntamente com o delegado José Roberto Placco Rodriguez. 🌐



Diretoria executiva e delegados representantes do Sincor-SP em reunião

ADVB homenageia presidente do Sincor-SP

Participantes do evento em Barra Bonita vão também ouvir a opinião dos seguradores sobre o tema

A seção carioca da ADVB, Associação dos Dirigentes de Vendas e Marketing promoveu encontro em homenagem ao presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda, na noite de 31 de julho, no edifício da Bolsa de Valores do Rio de Janeiro.

Mais de duzentos profissionais – do Rio de Janeiro e até mesmo de São Paulo – prestigiaram Leoncio no evento. Entre os presentes estavam o superintendente da Susep, René Garcia, o presidente do Sincor-RJ, Henrique Brandão, vários membros do alto comando das empresas Bradesco, SulAmérica, Marítima, Generali, Golden Cross, Medial Saúde, Omint, Amil, Dix, o diretor da Escola Nacional de Seguros - Funenseg - Nelson Le Cocq Oliveira, donos de diversas assessorias de seguros e muitos corretores de seguros.

Conduzida pela vice-presidente executiva da ADVB, Gisele Lisboa, a homenagem teve ênfase na importância do reconhecimento público a profissionais que desempenham com afinco suas atividades e colaboram direta e indiretamente para o desenvolvimento do país. Gisele destacou a paixão do homenageado pelo segmento de seguros. “Leoncio atua há 30 anos no setor e está sempre empenhado em ser um consultor do segurado. Hoje ele é reconhecido como o fiscal das irregularidades que afetam o dia-a-dia do profissional deste segmento”, diz Gisele.

Leoncio de Arruda confessou que não é do seu feitio receber homenagens em público, mas, mesmo assim, fez questão de vir até o Rio de Janeiro pela admiração à ADVB: “Fico surpreso com a presença de tantas lideranças do mercado nesse evento, inclusive do superintendente da Susep, que fez questão de participar dessa homenagem, o que me deixa orgulhoso”, afirma.

Na saudação ao homenageado, o presidente da ADVB, Aleksander Santos lembrou a todos os presentes que Leoncio de Arruda teve papel importante na criação daquela entidade. “Foi ele o grande incentivador deste sonho chamado ADVB”, ressalta o presidente.

Alexandre Camillo, Leoncio de Arruda, René Garcia e Nelson Fontana durante visita à Susep



Leoncio de Arruda foi homenageado pela ADVB



Dia intenso

O dia da premiação, 31 de julho, foi particularmente intenso para o Sincor-SP no Rio de Janeiro, quando a entidade esteve representada por Leoncio de Arruda, presidente; Alexandre Camillo, 2º vice-presidente e diretor social; Dr. Jean Felipe, advogado; e Nelson Fontana, representante na Fenacor.

Fenaseg - A Fenaseg foi o local da primeira parada, onde o grupo se reuniu com representantes da Federação – Ricardo Xavier, diretor-geral e Salvador Cívero Pinto, consultor jurídico – e com Dr. Gian Maria Tonette, advogado de direito tributário. Apenas um tema esteve em pauta: Cofins. A idéia é estabelecer uma parceria entre as duas entidades, para um maior esforço junto à Receita Federal visando chegarem a um bom acordo.

Sincor-RJ – Em seguida, a equipe almoçou com diretores do Sincor-RJ, para o fortalecimento de interesses e assuntos em comum. Do Sindicato do Rio, participaram: Henrique Brandão, presidente; Nilo Rocha, diretor-social; José Wanderley Cavalheiro, diretor-procurador; Jorge Mariano, diretor-financeiro e Ricardo Garrido, secretário-geral.

Susep - À tarde, os executivos do Sincor-SP foram à Susep para discutir com o superintendente René Garcia os seguintes assuntos relevantes para os corretores de seguros: norma de política de subscrição, certificação de corretoras, plano de contas/gestão, corretor com um número de Susep administrando várias corretoras, legalidade referente ao comércio de serviços diversos (como rastreadores) pelo corretor e projeto de utilização de GPS para fiscalizar área de circulação de automóvel para precificar seguro. 🌐

Deixe sua casa mais protegida 24 horas por dia, e ainda concorra a R\$100 mil todo mês.



A contratação do seguro estará sujeita à análise do risco. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autoridade, incentivo ou recomendação a sua comercialização. Tokio Marine Residencial Premiado
CNPJ 33.194.021/0001-06 - SUSEP 001.507194 - ResCap - CNPJ 08.338.748/0001-07 - SUSEP 15.114.002/577004-04

O **Tokio Marine Residencial Premiado** é simples, completo e ainda sorteia R\$100 mil por mês. Além da cobertura para casas ou apartamentos por um dos menores custos do mercado, você tem a Assistência 24 Horas com chaveiros, eletricitistas, encanadores e muitos outros profissionais para resolver imprevistos do dia-a-dia. E ainda concorre todo mês a uma casa de R\$ 100 mil ou o valor em dinheiro. Faça já o seu.

Para mais informações, acesse www.tokiomarine.com.br



**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

Credicor-SP amplia oferta de produtos e serviços para os seus associados

A instituição quer aliar as vantagens do sistema cooperativista com os benefícios do banco completo

A Credicor-SP está ampliando a oferta de produtos e serviços. Até o final de agosto, serão implantados a cobrança bancária e os pagamentos via débito automático em contas-correntes.

Com esta iniciativa, ela avança no sentido de se tornar um banco completo que, além das vantagens próprias do sistema cooperativista, como taxas menores e facilidades para conseguir empréstimos, total segurança e rentabilidade aos associados. Essa garantia é dada pela fiscalização permanente do Banco Central e pelas práticas de governança cooperativa.

Seguro contra raios é necessário porque não existe proteção efetiva

O Brasil é o país com maior incidência de raios no mundo. São cerca de 100 milhões de raios por ano, causando prejuízos da ordem de cerca de US\$ 200 milhões. Para oferecer seguro contra esses danos, a maioria das companhias brasileiras inclui a cobertura em um produto multiriscos que também contempla proteções contra incêndio e explosão de qualquer natureza.

Segundo os professores da Unisincor, Pedro Vitali e Júlio César Benzoni, o seguro contra raios é necessário porque não existe proteção efetiva contra todos os seus possíveis danos. De acordo com eles, trata-se de um fenômeno que não se consegue reproduzir em laboratório, dada a sua magnitude. Assim, os meios de proteção hoje existentes são considerados pelos cientistas uma "solução razoável" e nada além disso.

De acordo com os professores, a proteção total só seria obtida pela associação de captadores tipo Franklin (três pontas) e a gaiola de Faraday. Esta solução exigiria o envolvimento de toda a estrutura a ser protegida, utilizando-se uma malha de cabos de cobre, fazendo com que as zonas de proteção fiquem

Governança Cooperativa

A Governança Cooperativa se destina a assegurar, por meio de controles adequados e transparência na gestão, que os executivos das cooperativas persigam os objetivos determinados pelos cotistas. "Os sócios querem ter influência na administração da cooperativa, para que possam controlar seu destino. Mas também querem os mais variados produtos e serviços bancários, ao lado de maior segurança na aplicação dos seus recursos financeiros", diz Paulo Ciardella, gerente geral da instituição.

Para o Banco Central, um sistema eficaz de governança pode viabilizar o crescimento sustentado das cooperativas de crédito no Brasil. Isso porque, quanto melhor a governança dessas instituições, mais efetivo se torna seu monitoramento pelo próprio BC. Assim é ampliada a confiança do público, que se reflete em novos investimentos e recursos para essas organizações.

Segundo Ciardella, a Credicor-SP desenvolve uma política de crédito rigorosa, guiando-se por controles e regulamentos internos, sob a responsabilidade do conselho de administração, da diretoria executiva e do conselho fiscal. Para alcançar sempre mais e melhores resultados, os controles, sistemas e práticas administrativas da Credicor-SP estão em processo permanente de aperfeiçoamento. [e](#)



sobrepostas. Esta instalação, todavia, é muito onerosa e, conseqüentemente, pouco utilizada.

Danos

Durante a contratação do seguro, é aconselhável a cobertura adicional contra danos de origem elétrica, já que os raios também provocam esses problemas. Nas empresas, as descargas normalmente provocam danos materiais nos mais diversos equipamentos, incluindo informática e telefonia. Às vezes, as atividades chegam a ficar paralisadas, até que sejam sanados os problemas.

Nas residências a queda de um raio normalmente atinge instalações elétricas e eletrodomésticos como televisores, computadores, aparelhos de som e telefonia. Com menor frequência, atinge também refrigeradores, fornos de microondas e outros. [e](#)

Mercado de seguros**Céu sem nuvens pela frente**

A nova publicação anual do jornal Valor Econômico, o **Valor Financeiro**, publicou uma análise do mercado de seguros no último ano e destacou os comentários de Leoncio de Arruda, sobre a quebra do monopólio do resseguro, que traz boas perspectivas de novos negócios.

Para Leoncio, a abertura do mercado ressegurador permite que haja novas opções no mercado brasileiro. "Seguros nas áreas ambiental e responsabilidade civil de garantia de obrigações contratuais podem gerar mais de um R\$ 1 bilhão de faturamento", explica.

Acidente da TAM**Indenizações às vítimas devem chegar à casa dos US\$ 400 mi**

O acidente com o avião da TAM, que chocou o País, trouxe também uma outra preocupação, além dos problemas de infra-estrutura do setor aéreo e o drama dos amigos e parentes: as indenizações às famílias das vítimas. Diversas reportagens publicadas pelos mais importantes veículos de comunicação do País trouxeram a avaliação do presidente do Sincor-SP a respeito do assunto. De acordo com Leoncio de Arruda, o montante de indenizações pode chegar à cifra de US\$ 400 milhões. "Esse foi o valor da apólice do Fokker 100, em 1996. Como as aeronaves são adquiridas em sistema de leasing, devemos ter um valor semelhante àquele. Não deve fugir disso. Há uma forte operação de resseguros de empresas estrangeiras nessa espécie de apólice. Do total, de 80% a 90%, certamente será coberto por um grupo de resseguradoras internacionais", explicou o presidente do Sincor-SP.

Posse de delegado**Novo delegado do Sincor investirá mais em capacitação da categoria**

O **Jornal da Cidade**, de Bauru, divulgou notícia sobre a posse do novo delegado da região, Fernando Antonio Kauffman, destacando o objetivo de valorizar os profissionais da classe. "O objetivo é valorizar os corretores de seguros oferecendo cursos e profissionalização. Além disso, vamos continuar o bom trabalho que a administração passada vinha desenvolvendo", comentou o diretor.

Esportes**Sincor-SP incentiva a prática de esportes**

A "Caminhada da Cidadania" ganhou destaque no Portal Fator Brasil. O evento aconteceu no dia 28 de julho para integrar as equipes finalistas de truco e de futsal do Torneio dos Campeões, além de marcar a mobilização dos corretores em prol das ações de cidadania realizadas durante o ano todo.

Ação social**Corretores de seguros doam roupas ao SOS**

O site **Cruzeiro Net** e o jornal **Cruzeiro do Sul** noticiaram a doação de 250 peças de roupas para o Serviço de Obras Sociais (SOS) de Sorocaba, por parte do Sincor-SP.

A reportagem destaca que "SOS tem oitenta leitos e atende a uma média de sessenta pessoas por noite, que tomam banho, se alimentam e dormem no local".

Além disso, o **Portal Fator Brasil** divulgou a doação feita pelo Sincor-SP de mais de oito mil peças de agasalhos para entidades assistenciais.

Contratação de seguros**Seguro também é economia**

O caderno "Seu Dinheiro", do **Jornal da Tarde**, publicou reportagem sobre como contratar uma apólice. O Sincor-SP foi citado como fonte para verificar se o corretor é credenciado ou não, um fator de importância e que traz diferencial ao profissional. "O certo é pedir ao corretor a carteira de registro na Susep e conferir sua legalidade no Sincor. Se a situação dele não estiver regular não assine nenhum contrato", explicou Marcos Pummer, assessor técnico do sindicato.

ESCADA ACIMA/ESCADA ABAIXO

SUSEP denuncia ao Ministério Público as cooperativas que vendem seguros como se fossem seguradoras

Volta da Porto Seguro ao mercado de Seguro Rural

SulAmérica ajuda a melhorar imagem do seguro revitalizando praças na periferia de São Paulo

Seguro DPVAT – um pagamento de sinistro a cada 03 segundos

Preferencial Companhia de Seguros que operava irregularmente e foi fechada pela procuradoria da Susep

Banco do Brasil oferece listagem de seus clientes para alguns corretores explorarem – sonho ou pesadelo?

Ranking comprova: seguradoras que aprontam com o consumidor sofrem as conseqüências

Mais uma vez a BB Seguradora se esconde atrás do Banco do Brasil e divulga propaganda enganosa na grande mídia (Revista Veja)

* Use este espaço você também, enviando sugestões para o e-mail: noticias@sincorsp.org.br. Se aceita, sua sugestão poderá ser publicada nesta seção.

NOVO!



QUER ABASTECER SUAS VENDAS? OLHA O COMBUSTÍVEL AQUI.

Responsabilidade Civil para Postos de Serviços.

A cobertura do Seguro Empresa Minas Brasil oferece proteção aos clientes e seus veículos enquanto estiverem no posto de gasolina. Um diferencial exclusivo da Minas Brasil para você apresentar aos donos de postos. É a Minas Brasil inovando para você oferecer sempre o melhor.

www.minasbrasil.com.br



MINAS BRASIL

SEGURADORA
Segurou, tá segurado.

Indicadores Econômicos

	Jul/2006	Ago/2006	Set/2006	Out/2006	Nov/2006	Dez/2006	Ano/2006
IGP-M	0,18%	0,37%	0,29%	0,47%	0,75%	0,32%	3,85%
TR mensal	0,1751%	0,2436%	0,1521%	0,1875%	0,1282%	0,1522%	2,04%
Poupança Mensal	0,6760%	0,7448%	0,6529%	0,6884%	0,6288%	0,6530%	8,33%
Dólar Venda Final do Mês ^(R\$)	2,1762	2,1388	2,1742	2,1430	2,1668	2,1380	-8,66%
Receita Brasil Seguros ⁽¹⁾	2,785	2,977	2,747	2,883	2,910	3,089	34,872
Receita SP Seguros ⁽¹⁾	1,323	1,403	1,327	1,376	1,387	1,474	16,438
Receita Brasil Auto ⁽²⁾	1,312	1,418	1,244	1,277	1,236	1,374	16,268
Receita SP Auto ⁽²⁾	0,545	0,591	0,549	0,537	0,527	0,585	6,740
Auto Veículos Produção ⁽³⁾	222,9	244,3	204,1	227,4	222,1	189,4	2.611,0
Auto Veículos Licenciados ⁽⁴⁾	165,8	178,5	159,4	175,3	182,7	204,8	1.927,7

	Jan/2007	Fev/2007	Mar/2007	Abr/2007	Mai/2007	Jun/2007	Jul/2007	Ano/2007
IGP-M	0,50%	0,27%	0,34%	0,04%	0,04%	0,26%		1,46%
TR mensal	0,2189%	0,0721%	0,1876%	0,1272%	0,1689%	0,0954%	0,1469%	1,02%
Poupança Mensal	0,7200%	0,5725%	0,6885%	0,6278%	0,6697%	0,5959%	0,6476%	4,61%
Dólar Venda Final do Mês ^(R\$)	2,1247	2,1182	2,0504	2,0339	1,9289	1,9262		-9,91%
Receita Brasil Seguros ⁽¹⁾	3,510	2,882	3,191	2,957	3,310			15,850
Receita SP Seguros ⁽¹⁾	1,734	1,436	1,539	1,459	1,586			7,754
Receita Brasil Auto ⁽²⁾	1,562	1,368	1,508	1,343	1,540			7,321
Receita SP Auto ⁽²⁾	0,651	0,588	0,613	0,552	0,608			3,012
Auto Veículos Produção ⁽³⁾	205,3	203,5	247,0	223,3	257,3			1.136,4
Auto Veículos Licenciados ⁽⁴⁾	152,9	146,8	193,5	179,3	211,1			883,6

Fonte e Critérios: (1) Receita Mensal (sem VGBL e sem Saúde) (R\$ bilhões). Fonte: Susep - (2) Receita Mensal (com DPVAT) (R\$ bilhões). Fonte: Susep - (3) Unidades Mil. Fonte: Anfavea - (4) Unidades Mil. Fonte: Renavan

Outros Indicadores

Ufir (extinta em dez/00)	1,7495
Ufesp	14,23
Salário Mínimo	380,00
Teto INSS	2.801,56
Salário - \ Salário até 435,56	22,34
Família / Salário de 435,57 a 654,67	15,74

Imposto de Renda

Rendimento (R\$)	Alíquota (%)	Deduzir (R\$)
Até 1.313,69	Isento	-
De 1.313,70 até 2.625,12	15,0	197,05
Acima de 2.625,12	27,5	525,19

Contribuição dos Segurados Empregados e Trabalhadores Avulsos

Faixas Salariais (R\$)	Alíquota para fins de recolhimento ao INSS (%)
Até 840,55	7,65
De 840,56 até 1.050,00	8,65
De 1.050,01 até 1.400,91	9,00
De 1.400,92 até 2.801,82	11,00
Empregador	12,00

AGENDA DE OBRIGAÇÕES - AGOSTO 2007

DIA	OBRIGAÇÕES	DIA	OBRIGAÇÕES
06	<ul style="list-style-type: none"> • Salários - Ref: JULHO/2007 • FGTS - Fato Gerador: - JULHO/ 2007 • CAGED - Referência: MARÇO/ 2007 	15	<ul style="list-style-type: none"> • CSL / COFINS / PIS - RETENÇÃO NA FONTE - Fato Gerador: 2ª QUINZENA JULHO/2007 - Documento DARF - 2ª vias • INSS - FATO GERADOR - JULHO 2007 - Documento: GPS (Contribuintes Individuais / Facultativos / Segurado Especial / Empregados Domésticos / Associados de Cooperativas de Trabalho)
07	<ul style="list-style-type: none"> • FGTS - Fato Gerador: - JULHO/ 2007 - GFIP 2ª VIAS (Meio Eletrônico) • CAGED - Referência: JULHO/ 2007 - (Meio Eletrônico) • DCTF MEMSAL - Fato Gerador: JUNHO/2007 • DACON MENSAL - Fato Gerador: JUNHO/2007 	20	<ul style="list-style-type: none"> • PIS / PASEP - COFINS - Fato Gerador JULHO/2007 - Documento - DARF 2ª VIAS
10	<ul style="list-style-type: none"> • INSS - Fato Gerador - JULHO/2007 - GPS • CÓPIA GPS/INSS - ENVIAR SINDICATO - Ref: JULHO/2007 • IRRF - Fato Gerador: JULHO/2007 	31	<ul style="list-style-type: none"> • CSL / COFINS / PIS - RETENÇÃO NA FONTE - Fato Gerador: 1ª QUINZENA JULHO/2007 • IRPF - Declaração de Ajuste Anual 5ª quota <ul style="list-style-type: none"> - Carnê Leão: Código 0190 - Ganhos em Capital: Código 4600 - Ganhos em Bolsa de Valores: Código 6015 • IRPJ/CSL - APURAÇÃO MENSAL - Fato Gerador: JULHO/2007 • IRPJ/CSL - APURAÇÃO TRIMESTRAL - Fato Gerador: 2º TRIM 2007 - 2ª QUOTA • CONTRIBUIÇÃO SINDICAL - EMPREGADOS - Fato Gerador JULHO/2007

Problemas com o DUT

O Disque Sincor foi contatado por uma corretora que teve problemas com uma apólice da Bradesco Seguros. O caso é um DUT em nome de terceiro. Houve um sinistro com o veículo, que foi encaminhado à oficina para os reparos e a companhia negou a indenização. O seguro estava em nome da esposa do proprietário. Mas o corretor de seguros alega que não houve qualquer intenção de má fé com a Bradesco, pois não haveria alterações no cálculo do seguro, caso a apólice estivesse no mesmo nome do proprietário do veículo.

Desta forma, o Disque Sincor avaliou o caso e entrou com o pedido de revisão por entender que a cláusula citada na recusa conflita com o manual do segurado que diz: Este seguro foi contratado considerando as características particulares do segurado. Caso seja verificada qualquer informação inverídica: em caso de sinistro com perda parcial, o segurado participará com três vezes o valor da franquia ou 50% do valor da indenização, o que for maior; em caso de sinistro em que for devida a indenização integral, haverá perda de direitos sobre o seguro; e, em caso de sinistro de responsabilidade civil facultativa (danos materiais, corporais ou morais) o segurado participará com 50% do valor de indenização.

O exposto dá a entender que é de direito do segurado o pagamento parcial com implicações da penalidade citada.

Resposta da Seguradora

O caso foi submetido à reanálise tendo sido mantida a negativa pelas indagações citadas no manual do segurado: Este seguro foi contratado considerando as características particulares do segurado. Caso seja verificada qualquer informação inverídica em caso de sinistro com perda parcial, a franquia será dobrada e em caso de sinistro em que for devida a indenização integral haverá perda de direitos sobre o seguro.

Conforme pode verificar acima esta condição refere-se às características particulares do segurado, ou seja, são referentes às perguntas respondidas no questionário na contratação do seguro. No momento do sinistro estas informações forem consideradas inverídicas em caso de sinistro parcial a franquia será dobrada. Neste caso a negativa foi decorrente da propriedade do segurado, que não é característica do segurado.

Seguro contratado em banco

Este caso trata de um seguro contratado através de uma agência do banco Banespa – Banespa S/A Serviço Técnico de Administração e de Corretagens de Seguro. A reclamante é correntista deste banco e esteve na agência para tratar de um financiamento e acabou conhecendo alguns produtos de seguro

através de um funcionário do banco. Dentre eles, foi apresentado um seguro residencial, efetivado em 21/11/2004, para garantia de sua propriedade, a Fazenda Palmeira, como consta na apólice.

Os pagamentos sempre foram honrados, debitados de sua conta corrente e o seguro é garantido diretamente pela SulAmérica Seguros. O sinistro aconteceu por decorrência de uma forte chuva que causou uma descarga elétrica. O prejuízo foi estimado em aproximadamente R\$ 10.200,00, pelos danos em diversos equipamentos. A segurada compareceu à agência para efetuar a comunicação do incidente, mas os funcionários a direcionaram a procurar diretamente a SulAmérica Seguros.

Após todos os procedimentos necessários para o atendimento do sinistro, a segurada posteriormente recebeu uma comunicação formal da companhia encerrando o processo sem indenização por constatação de que o imóvel é uma fazenda de plantação de milho e criação de gado, utilizada para fins comerciais, ou seja, não é moradia habitual, conforme indica a proposta.

Desta forma, o Disque Sincor enviou pedido pertinente de nova verificação a respeito.

Resposta da seguradora

Esclarecendo que estamos mantendo a negativa, tendo em vista que constatamos em vistoria que o local do risco não serve de moradia habitual do segurado, ou seja, o segurado reside habitualmente na cidade de São Paulo. Os nossos produtos especificam: Imóveis seguráveis: casas e apartamentos em áreas com uso, exclusivo ou principalmente, residenciais, localizados em logradouros registrados e/ou condomínios fechados, em bom estado de conservação. Com relação ao tipo de residência, será exclusivamente a habitual do Segurado. Não serão aceitas moradias de veraneio.

Ressaltamos ainda que o imóvel é utilizado para desenvolvimento de atividades comerciais (fazenda de plantação de milho e criação de gado).

Errata

Diferente do que foi publicado na última edição do JCS, nesta mesma seção, o Conselho de Ética enviou a situação para a Ibibank Corretora de Seguros e não para a Real Seguros conforme constou. Após diversos contatos mantidos com a citada corretora, não houve resposta da Ibibank Corretora para finalização da questão junto ao reclamante.

Entre em contato
com o Disque Sincor
pelos telefones
(11) 3188-5053/5023 e 5021
ou pelo email:
disquesincor@sincorsp.org.br





Novas regras em Garantia Estendida

A Susep estabeleceu novos critérios de constituição das provisões técnicas no seguro Garantia Estendida através da Circular 346/07. A partir de agora, as datas de início de vigência do contrato e do risco são distintas. O início de vigência para os efeitos legais do contrato será a data de recepção da proposta, conjuntamente com o valor para futuro pagamento parcial ou total do prêmio, pela seguradora. Já o início de vigência da cobertura do risco será o exato instante do término da garantia original de fábrica, com o conseqüente início da cobertura.



Conselho de Corretores da AGF Seguros

Desde março desse ano, a AGF Seguros convoca um grupo formado por dez corretores de diferentes segmentos e regiões do país para ouvir novas idéias e sugestões. Trata-se do Conselho de Corretores. Com o apoio desse grupo, a empresa traça rumos e estratégias com o objetivo de validar novas ações e solucionar, de forma mais ágil e fácil os problemas enfrentados pelos corretores no dia a dia. O encontro se realiza a cada três meses.

Programa de Subvenção ao Prêmio de Seguro

O Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) finalizou as assinaturas dos contratos com as seguradoras que operam o Programa de Subvenção ao Prêmio de Seguro Rural. Este ano, foram habilitadas a operar o programa as seguradoras Aliança do Brasil, AGF, Mapfre, Nobre e SBR. Para a contratação do seguro rural com a subvenção federal os produtores rurais devem contatar a sua seguradora.

Mapfre aposta em seguro de moto e táxi


A Mapfre Seguros resolveu ampliar sua atuação no mercado de autos, um dos mais concorridos no setor de



seguros brasileiro. A seguradora anuncia hoje o lançamento de dois produtos, um voltado para os táxis e outro para as motocicletas. A meta é encerrar o ano com faturamento de R\$ 1,1 bilhão na carteira de autos, o que representaria um crescimento de 15% em relação aos números de 2006.



O corretor de seguros vai vender muito

O Sincor-SP através da Unisincor e em parceria com a América Brasil, renomada empresa de Consultoria e Treinamentos, estará lançando o Curso de Formação e Atualização para Dirigentes, Gerentes, Supervisores de Produção, Corretores de seguros e seus profissionais de Atendimento. Através de idéias inovadoras, pesquisas de mercado, casos de sucesso, etc., traz técnicas inéditas e métodos revolucionários que vão refletir positivamente no volume e na qualidade das vendas dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo. 

FALE COM O SINCOR-SP - TELEFONES DE ALGUNS DEPARTAMENTOS DO SINCOR-SP

SINCOR_{SP}

Benefícios	Cadastro	Certificação Digital	Cobrança	Credicor-SP	Cultura do Seguro	Disque Sincor	Ética	Eventos	Jurídico	Social	UniSincor
3188-5049 3188-5051 3188-5018	3188-5058 3188-5048 3188-5031	3188-5034	3188-5028 3188-5027	3188-5040 3188-5055	3188-5029	3188-5053 3188-5021	3188-5023	3188-5016 3188-5046 3188-5054	3188-5024 3188-5020	3188-5026	3188-5012 3188-5014

Chegou o Ituran E-GPRS. Suas vendas, vão ficar do tamanho do Brasil.

Agora, com os equipamentos de tecnologia GPS/GPRS, seus clientes podem contar com o profissionalismo e experiência da Ituran em todo território nacional*. E por um valor que só a líder em monitoramento e recuperação de veículos pode oferecer.

SOMENTE

R\$
89,00

MENSAIS

SEM CUSTO
DE HABILITAÇÃO
OU ATIVAÇÃO.

- ✓ Equipamentos em comodato.
- ✓ Serviço de Pronto Resposta incluso.
- ✓ Instalação: R\$ 150,00.
- ✓ Homologado nas principais seguradoras.
- ✓ Avaliação Máxima do CESVI: 5 estrelas.
- ✓ Comissão de R\$ 130,00 por equipamento instalado.
- ✓ Consulte valores para monitoramento de frotas.

A Ituran quer que você cresça junto com ela. Consulte seu promotor Ituran sobre o E-GPRS e aumente sua carteira de clientes.


Ituran

11 3616.9090 | www.ituran.com.br

*Sujeito à cobertura pelas operadoras celulares via tecnologia GSM/GPRS.



Você pediu. Nós atendemos.

Na Nova Campeões SulAmérica 2007, você tem muito mais chances de ganhar. Afinal, agora são 3 categorias, 3 premiações e 3 dias de diversão garantida no Club Med.

Transforme suas vendas em pontos e participe pra valer. Acesse sulamerica.com.br/campeoes2007 e conheça o regulamento e todos os detalhes desta campanha de vendas.

SulAmérica

associada ao **ING** 